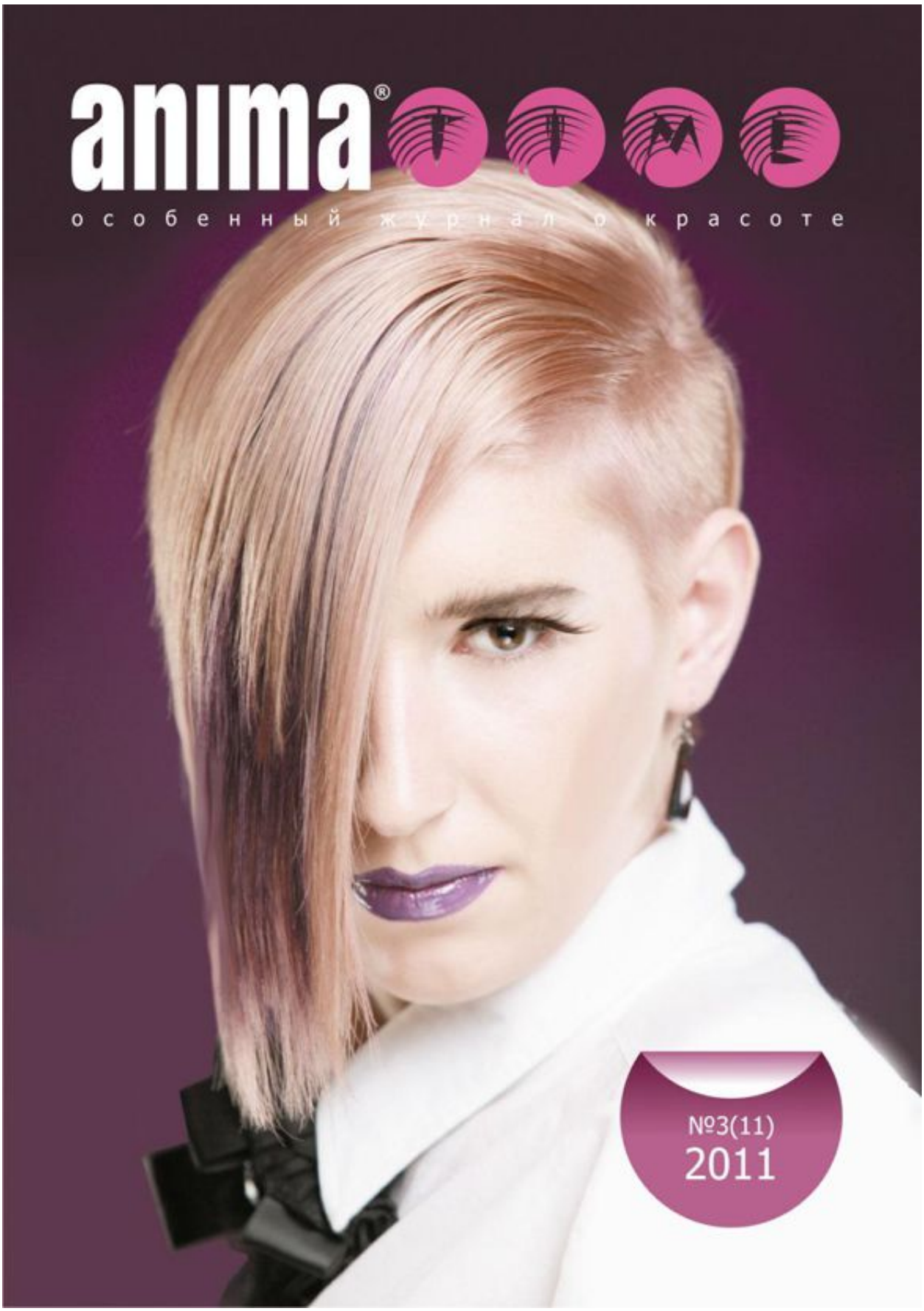
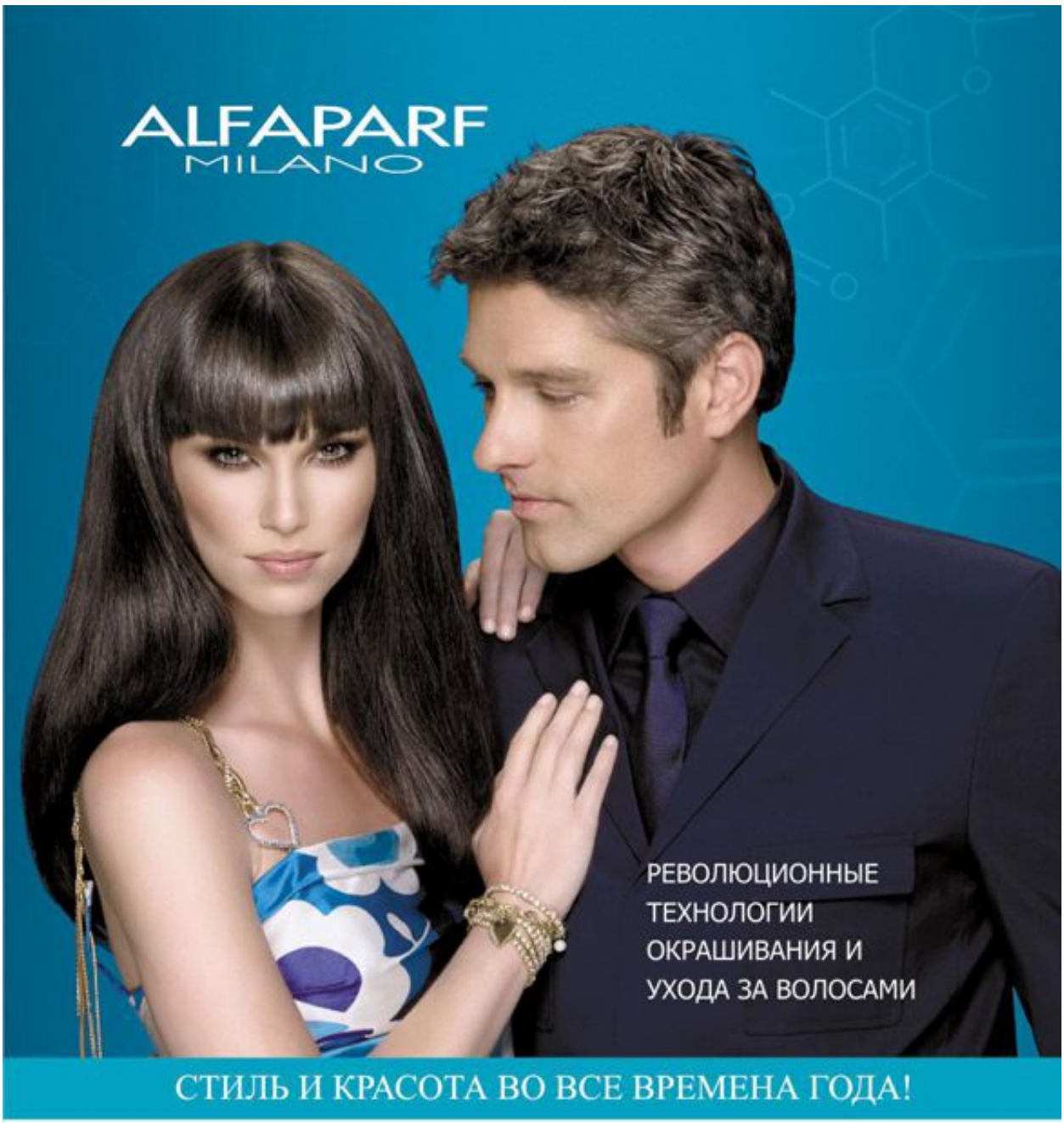

anima
TIME
особенный журнал о красоте
№3(11)
2011



СТИЛЬ И КРАСОТА ВО ВСЕ ВРЕМЕНА ГОДА!

САЛОНЫ КРАСОТЫ

Времена Года

Екатеринбург, Красноармейская, 21а, тел. (343)350-54-81,
Радищева, 10, тел. (343)356-02-06, Толмачева, 13, тел. (343)371-09-69,
Ясная, 1/7, тел (343)234-65-23
WWW.SALONVG.RU

ВОТ ТАКИМ МАКАРОМ!



В ANIMA-холдинге много структурных подразделений различного направления – это и оснащение салонов красоты оборудованием, расходными материалами и инструментами, и сервисное обслуживание, и консалтинг, и розничная торговля. Кроме этого, есть структурное подразделение, которое готовит специалистов для салонов красоты – Академия парикмахерского искусства «Studio Best». Вот здесь-то нашлось место и нам, ногтевому факультету. И пусть мы занимаем маленькую, но все-таки свою собственную нишу.

Пять лет назад я пришла в «Магнитив»: встретив как-то на выставке Елену Оболенскую, поделилась с ней мыслью о смене места работы; она, в свою очередь, познакомила меня с Петром Олеговичем Вохомским. Именно с его согласия и сбылась моя мечта.

Начинать пришлось с нуля. За эти годы были и взлеты, и падения, но отчаяние не мой конек. Так же, как и вся компания, упорно иду к намеченной цели: «Быть лучшим!» - и непременно добьюсь своего, ведь у нас так принято.

ANIMA-холдинг – большая сплоченная команда, где каждый готов выслушать, помочь, что-то посоветовать. Принцип нашего взаимодействия, как в песне у группы «Наутилус»: «Скованные одной цепью, связанные одной целью...». Без сомнения, все мы звенья одной цепи, и если хоть одно надорвется, сразу все пойдет не так, как задумано. Именно поэтому каждое звено старается крепко держаться за другое, в свою очередь то, другое, крепко держится за последующее.

Лично мне больше всего нравится, что тебе никто не мешает работать. Цель дана, действуй! А когда за тебя некому решать, по-другому относишься к работе. Поверьте, мне есть с чем сравнить. Это уже не просто работа от звонка до звонка (согласитесь, это скучно) - это твое детище! Ты его родил, а дальше еще нужно вырастить, развить и воспитать. И деваться некуда, ответственность огромная, ведь своих детей бросают только нерадивые мамаши. Да и самому себе должен доказать, что ты можешь, ты сильный. А как же иначе! В противном случае сам себя уважать перестанешь. Вот так и живем: растим, ставим на ноги, воспитываем, формируем, развиваем. Конечно, у всех получается по-разному; кто-то стремительно шагает вперед, кто-то медленней, но верно двигается к цели.

Чего хочется еще, так это побольше студентов. Ведь мы всегда рады их видеть. Тот, кто у нас хоть раз учился, не хочет с нами расставаться. Не кривя душой: обстановка в учебной студии на Мельникова, 20 всегда теплая, душевная; знания и навыки даем нужные, прочные, надежные. Сегодня же с огромной радостью и воодушевлением могу сообщить нашим читателям: когда вы будете читать эти строки, в центре города, на Мельковской, уже откроется новая учебная студия со свежеотремонтированными, прекрасно оснащенными, красивыми и удобными аудиториями и кабинетами. Неизменными останутся принципы обучения и сам процесс, во время которого нашим ученикам будет предоставлено все необходимое - от инструмента и расходного материала до наших знаний, до нас самих! Многие педагоги меня поймут и поверят: мы всегда вместе с нашими учениками, порой даже ночью, только мысленно! В общем, с огромным нетерпением ждем вас, пока незнакомые, но уже любимые наши ученики – и новички в сфере индустрии красоты, и уже действующие мастера!

Выразить свою благодарность хотелось бы многим. Отдельное спасибо Петру Вохомскому, генеральному директору холдинга, за новую ногтевую студию и, вообще, за всяческое содействие. Спасибо Светлане Изместьевой, директору «Магнитива», за понимание и поддержку. Спасибо обеим Иринкам, Куксиной и Мезенцевой, менеджерам Alessandro, особенно И. Мезенцевой, за продвижение продукции на рынке. Спасибо за всестороннюю и всесильную поддержку директорам Академии парикмахерского искусства Елене Оболенской и Елене Гарькавой. Спасибо администраторам студии, моим незаменимым помощникам. Да что там говорить – огромная признательность всем сотрудникам компании! Ведь никто никогда мне не отказывал в помощи, в какой бы момент, пусть не самый подходящий, приходилось обращаться.

Спасибо за понимание! Всех вас люблю! Удачи!

Ваша **Татьяна МАКАРОВА,**
тренер-технолог Alessandro International,
преподаватель ногтевых технологий «Studio Best».

ЧИТАЙТЕ С УДОВОЛЬСТВИЕМ В СЕГОДНЯШНЕМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА:

«Сан Лайт»: влюблены по собственному желанию: стр. **4–9**
Акции: стр. **12, 24, 29, 35, 43**
Ломать не строить. Бережно эксплуатируем аппараты «Podolog»: стр. **10–11**
Сервисное обслуживание: стр. **12**
Новая косметика для загара в солярии: стр. **8**
Обучение, повышение квалификации:
- парикмахеров: стр. **16–18**
- специалистов ногтевого сервиса: стр. **38**
- косметологов: стр. **42–43**
- подологов: стр. **39**

Кто везет, на том и едут. Один день из жизни водителя: стр. **20–21**
Профессиональная косметика для волос: стр. **23**
Красота доступна каждому. Розничная торговля: стр. **24–25**
Консалтинговые услуги: стр. **32–34**
Презентация новой коллекции от ESTEL Professional в Нижнем Тагиле и Каменске-Уральском. Мастер-класс для парикмахеров: стр. **19**
Каков вопрос, таков ответ. Мастера маникюра и их клиенты хотят все знать: стр. **36–37**
Водоросли в косметологии: стр. **40–41**
Как работаем, так и отдыхаем: стр. **44–45**
Контакты: стр. **3, 24–25, 46**



Гения РОЗЕН
Я хочу, чтобы вы не просто чувствовали свой инструмент, а рисовали им! Для этого надо влюбиться в свои ножницы, расческу, бритву. А волосы? Это ткань, полотно. Нужно учиться понимать волосы, четко понимать. Не только головой, но и руками. Учитесь управлять волосами и инструментом! Ну, давайте же, поиграем! Берите прядь, раскачивайте ее! Эта техника волшебная! Вы скажете мне «спасибо», когда освоите ее!

Стр. 30



Пьер ФИЛАТОФФ
Мне как генеральному консулу Франции в Екатеринбурге часто приходится бывать на разных мероприятиях, так что мне есть с чем сравнивать, сами понимаете. В Академии парикмахерского искусства «Studio Best» очень приятная, открытая атмосфера, надежный рабочий дух! Да, здесь, на Вайнера, 16а, в филиале парижской Академии парикмахерского мастерства Saint Louis, Франция, несомненно, присутствует - так же, как и на Карла Либкнехта, где расположено наше Генеральное консульство!

Стр. 14



Юлия ЛАВЕРЫЧЕВА
Нашему салону «Лера» семь лет. За эти годы выросло количество направлений сотрудничества с ANIMA-холдингом, большой корпорацией, специализирующейся на комплексном оснащении салонов красоты. Не прошел даром и День Эстель, что состоялся у нас в конце августа и пролетел на одном дыхании. Технолог ESTEL Professional буквально каждую секундочку была рядом с парикмахерами, своим совместным трудом они радовали наших любимых клиентов. Спасибо организаторам за прекрасную возможность провести в салоне такой праздник!

Стр. 48



Ольга САМАНЮК
Унылыми осенними вечерами мы будем с теплотой вспоминать золотые пляжные денечки и ласковые морские волны. Будут помнить обо всем этом и наши выгоревшие под палящим солнцем и измученные соленой водой волосы. Чтобы помочь волосам поскорее избавиться от стресса, вернуть им природный блеск, силу и эластичность, компания ALFAPARF Milano предлагает обновленную процедуру каутеризации. Волосы восстанавливаются на сто процентов, а количество необходимых процедур уменьшается вдвое!

Стр. 23

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ



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

«Магнитив» СанЛаит БИЗНЕС-КОНСАЛТ

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

ФИЛИАЛЫ: г. Нижний Тагил, ул. Мира, 37, (3435) 42-52-50,
г. Каменск-Уральский, пр. Комсомольский, 38, (3439) 35-32-44, г. Серов, ул. Ленина, 175, (34385) 45-322
г. Ирбит,ул. Советская 100, ТЦ "Меридиан", 3 этаж, (912) 626-56-56

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

studio BEST академия парикмахерского искусства

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

сеть фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

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

www.anima-holding.ru

СанЛаит

В Л Ю Б Л Е Н Ы ПО СОБСТВЕННОМУ ЖЕЛАНИЮ

В сентябре две тысячи восьмого Алексей Заварзин сравнил «Magic Sun», ныне «Сан Лайт», с оч. умелыми ручками ANIMA-холдинга, с органами обаяния и слуха крупного бизнес-организма, его красивой, загорелой кожей. Сегодня лидеры «солнечного бизнеса» в Уральском регионе по-прежнему держат марку одной из лучших сервисных служб, много лет делясь опытом в области оснащения салонов красоты, студий загара, оздоровительных и косметологических центров полным спектром специального оборудования от лучших мировых производителей; специальных программ и косметических линий для загара в солярии и по уходу за телом; полной сервисной поддержки.

По мнению многих сотрудников холдинга, в этом подразделении присутствует некий неуловимый дух, отличающий атмосферу «Сан Лайта» от воздушных течений в других структурах. И пойди разберись, что это за дух такой особенный и благодаря чему он там витает. То ли потому, что коллектив из полутора десятков человек умудрился «впрячь в одну телегу коня и трепетную лань», то ли потому, что в подразделении примерно поровну женственности и мужественности (если кому угодно – женской и мужской логики); то ли оттого, что приносит зрелые плоды политика кнута и пряника, и неизменно в «товарищах согласье есть», присутствует и «душ родство», и «то, что мы называем зрелостью, то, что мы называем опытом». В любом случае, здесь чувствуется плодотворное взаимодействие загадочных китайских символов под названием «инь» и «ян», результатом чего является поголовная влюбленность в работу – и в сам процесс, и в его результаты.

ИДТИ ВПЕРЕД, ЛЮБИТЬ И ДЕЛАТЬ ДЕЛО, СЕБЯ НЕ ОСТАВЛЯЯ НА ПОТОМ

В составе нынешней команды самого яркого, по определению, подразделения холдинга - бывшие сельхозработники и педагоги, строители и железнодорожники, спортсмены и метростроевцы. Сегодня все они, независимо от занимаемых должностей, - «санлайтовцы»!

- Специфика моей работы - отслеживать наличие товара, работать с поставщиками и транспортными компаниями. Особых сложностей в работе не наблюдаю.

- Офис-менеджер - это человек, который всегда присутствует в офисе, его настрой на работу напрямую зависит от людей, окружающих его; он, как губка, впитывает всю нервозность и накрученность ситуации. К счастью, в нашем холдинге с этим полный порядок, и если бывают какие-то недоразумения, то это больше исключения из правил.

Хотелось бы более четкой организации работы. Я даже не могу точно сказать, чего именно нам не хватает: либо большей ответственности и исполнительности каждого сотрудника, либо, действительно, организации более четкой и спланированной.

Что касается сложностей - это стрессовая работа в плане большого количества организационных вопросов, требующих их мгновенного решения.

К радостям можно отнести моменты, когда из большого количества предложений и обращений клиент выбирает нас - приобретает оборудование, просит помощи в решении каких-либо сложностей, уходит... и снова возвращается!

- Специфика работы заключается в изучении конъюнктуры рынка, потребностей клиентов, знаний всего того, что востребовано сейчас. Моя задача - правильно построить работу, то есть в нужный срок поставить клиенту необходимый товар соответствующего качества, выполнить сервисные услуги, да так, чтобы в следующий раз потребители выбрали услуги именно нашей фирмы и не обратились к конкурентам – это во-первых. Во-вторых, обеспечить в нужном объеме собственные нужды фирмы так, чтобы работа, выполняемая специалистами, происходила на рабочих местах, соответствующих нормам и требованиям по организации труда (например, в светлых помещениях, при наличии необходимых инструментов и т. п.).

Административно-хозяйственные нужды должны быть обеспечены в полном объеме, так как это непосредственно влияет на результат работы фирмы!

- На работе все обязанности важны, будь то доставка подборки или ремонт сложной техники.

- Поквартально - отчетность по ИФНС. Помесячно - работа по первичным документам с офис-менеджерами «Сан Лайта». Ежедневно - контроль за кассовой документацией для минимизации расходов «Сан Лайта».

- Принятие, складирование, хранение, выдача товара по накладным.

- В ООО «Сан Лайт» на данный момент работает пятнадцать человек. Одной из своих задач я считаю поддержание работоспособной атмосферы в коллективе и обеспечение взаимодействия со всеми подразделениями компании.

- Сфера индустрии красоты - большая наука, в которой не может быть мелочей. За годы работы в компании нам удалось помочь создать много салонов красоты. В современных рыночных условиях наша компания является одной из наиболее динамично развивающихся. Думаю, что успех компании зависит от эффективности команды специалистов и их профессиональной подготовки. Салон красоты – это красивый бизнес, успех которого во многом зависит от того, какие услуги будут представлены в салоне и как именно они будут проводиться. Специфика нашей работы - квалифицированная помощь в подборе необходимого оборудования, косметических линий и сопутствующих товаров.

- Приятно делать людям приятное (от имени «Сан Лайта»).

- Работа бухгалтера и опасна, и трудна, и важна (и местами – не удивляйтесь! – весела). Работа требует

строгого выполнения законодательства РФ, а также стандартов бухгалтерского учета. Бухгалтеру нужно разбираться в вопросах учета и налогового законодательства, а это, в свою очередь, большая ответственность. Бухгалтеру нужны знания из разных областей.

- Специфика моей работы заключается в своевременной доставке и качественной сборке оборудования и косметики. Главное в моей работе – правильно составленный маршрут.

- Здесь я занимаю должность экспедитора. Но мои обязанности не заканчиваются на экспедировании груза. Доставка, сборка и ремонт оборудования, замена ламп в солярии, санитарная обработка соляриев, доставка товара в магазины «Профессиональный мир» и всевозможная помощь всем подразделениям ANIMA-холдинга – все это моя работа.

СЛУЖЕБНЫЙ ВХОД

- Место и роль «Сан Лайта» в холдинге: одно из подразделений в большой компании. Начальное звено при открытии салонов красоты и студий загара, а, вообще, сейчас мы одна большая компания.

- Холдинг должен и включает в себя несколько фирм, работающих по разной специфике, но имеющих один результат (одно направление), поэтому наша фирма среди других должна быть лидером продаж как различного ассортимента оборудования, так и предоставляемого сервиса. А, достигнув желаемого результата, она должна иметь перспективу в расширении сервиса услуг и ассортимента оборудования - не только по парикмахерскому искусству, косметологическим услугам, но, к примеру, организации собственного мебельного производства в данной сфере.

- «Сан Лайт» - это основное ANIMA-образующее предприятия холдинга.

- Равноправная структура среди всех подразделений холдинга, играющая значимую роль.

- «Сан Лайт» - первое «яблочко», которое упало недалеко от «яблоньки».

- Это связующее звено в холдинге: координация службы доставки; техническое обслуживание помещений, занимаемых различными структурами холдинга; транспортировка крупных грузов по городу и области; и многое другое, необходимое для работы всего холдинга.

- «Сан Лайт» занимает в холдинге свою определенную нишу - это удивительный мир загара.

Место первое и очень важное. Потому что комплексного оснащения салонов не может быть без оборудования и сервисной службы.

- Роль «Сан Лайта» в холдинге, на мой взгляд, одна из главных! Ну сами представьте себе парикмахерскую без кресел, маникюрный кабинет без стола, солярий без ламп и кремов. Все это невозможно, так же, как существование холдинга без «Сан Лайта».

ТУТ ВЫ КАК НА ЛАДОНИ

- «Сан Лайт» в моей жизни играет не последнюю роль... Во-первых, хотелось бы ходить на работу не как на работу, а как в то место, где ты ощущаешь себя нужным человеком, не задумываясь при этом о финансовом компоненте вознаграждения за свои походы по пять дней в неделю. Хотелось бы бежать на работу бегом, как на самую главную составляющую своей жизни в творческом и эмоциональном плане!

- Чтобы ответить на этот вопрос, нужно отметить, что работа занимает восемьдесят процентов каждого дня. Поэтому следует сказать, что режим работы, условия оплаты результатов труда и другие факторы определяют ритм жизни, уровень благосостояния, а психологический климат в коллективе влияет на настроение, но в результате так или иначе на трудовое поведение. Поэтому я придерживаюсь мнения, что должны быть в коллективе:

а) корпоративный дух;

б) корпоративный имидж;

в) подготовка, повышение квалификации;

г) единая система оплаты труда с учетом специфики работы;

д) социальный пакет.

Сам готов работать на общий результат, повышая при этом престиж и имидж фирмы.

- «Сан Лайт» для меня лично - детище Петра Олеговича Вохомского, которое развивается и взрослеет вместе со мной, с первых дней его образования...

- Нельзя сказать, что вся моя жизнь - «Сан Лайт», скорее, наоборот: вся жизнь «Сан Лайта» проходит со мной, начиная с самого зарождения. Даже имя новой структуре придумал я. «Сан Лайт» – это имя, которое отражает самое теплое и радостное ощущение для каждого человека и означает «Солнечный свет».

- Жизнь прекрасна в прекрасном коллективе...

- В «Сан Лайте», да и в целом в холдинге я себя ощущаю в кругу друзей, это одна большая дружная семья. Здесь всегда царит атмосфера добра, люди улыбаются друг другу и всегда на позитиве.

- «Сан Лайт» изменил мою жизнь в лучшую сторону. Я узнал, что такое своевременная и достойная зарплата и хороший коллектив. Стал более ответственным, и по жизни мне теперь проще общаться с людьми.

- В компании я нашел возможность работать, и зарабатывать, и быть уверенным в том, что завтра не останусь без работы. Нигде так долго не работал)))!

НЕМНОГО НЕ В СЕБЕ

Если бы я был директором «Сан Лайта» или ANIMA-холдинга, то...

- Попыталась сократить расходы за счет не очень нужных затрат: выявила бы рентабельные магазины (остальные закрыть!) , журнал бы выпускала только два раза в год; оставила бы только самых работоспособных, ответственных и вежливых водителей... Вообще, пересмотрела бы штат.

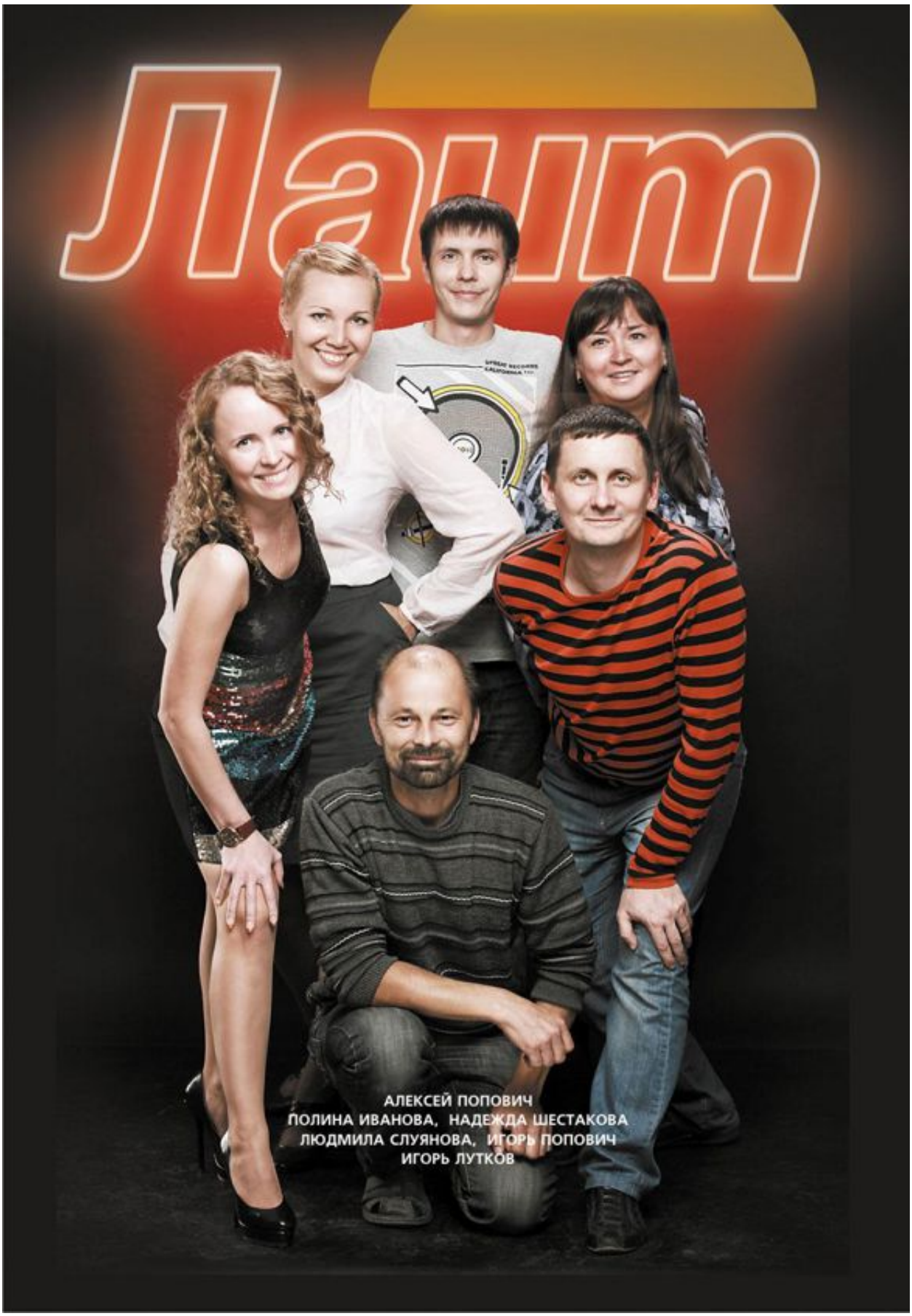
- Очень нервная должность. Не по мне.

- Во-первых, трудилась, показывая пример своим подчиненным... хотя нет... коллегам! Коллегам - звучит лучше. ...стараясь создать очень дружественную атмосферу посредством выездных мероприятий, тренингов вне офиса. Косвенно бы указывала на их ошибки и хвалила бы за малейшие успехи, искренне интересовалась, как у них идут дела вне работы... устраивала бы собрания - не для того, чтобы отчитать коллег, а выслушать, чего они добились за неделю, или что им помешало реализовать намеченное... Совместно обсудить это. Вселить уверенность в том, что они лучшие. Ежедневно приободрять. И дала бы себе обещание не появляться на работе в плохом расположении духа))).

- На любом предприятии в зависимости от целей, задач и направлений деятельности формируется


Сэн
АЛЕКСЕЙ ЗАВАРЗИН, ЯКОВ БЕТЕВ
ЕКАТЕРИНА МУРТАЗИНА, ИРИНА СМИРНОВА, ЮЛИЯ ВЫЛЕГЖАНИНА
АЛЕКСАНДР СОЛОНИНИН

Лаит



АЛЕКСЕЙ ПОПОВИЧ
ПОЛИНА ИВАНОВА, НАДЕЖДА ШЕСТАКОВА
ЛЮДМИЛА СЛУЯНОВА, ИГОРЬ ПОПОВИЧ
ИГОРЬ ЛУТКОВ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СЕРИЯ СРЕДСТВ ПО УХОДУ ЗА КОЖЕЙ ДЛЯ ЗАГАРА В СОЛЯРИИ

SUN FLOWER

estel Professional

Пять видов крема представляют собой оптимальную трехуровневую систему для загара:

SUN FLIRT - крем-усилитель загара с ухаживающим комплексом Vita Bronze. Предназначен для людей со светлой кожей и начинающих загорать (начальный загар, первый уровень);

MAGIC BRONZE – крем для загара с пятью бронзаторами и увлажняющим комплексом Aqua Rich. Предназначен для людей со смуглой или уже загорелой кожей, для любителей загара с нормальной и комбинированной кожей (интенсивный загар, второй уровень);

CHOCOLATE SEASON – крем для загара с пятью бронзаторами и комплексом питательных масел Oil Power. Рекомендован людям со смуглой или уже загорелой кожей, склонной к сухости (интенсивный загар, второй уровень);

COOL BREEZE – крем-релакс для загара с охлаждающим эффектом. Рекомендован людям, которые часто загорают в солярии, хотят усилить достигнутый загар и получить приятные ощущения прохлады (углубление загара, третий уровень);

HOT MULATTO – крем-активатор загара с тингл-эффектом. Рекомендован уже подготовленным любителям солярия для усиления достигнутого загара (углубление загара, третий уровень).

Один крем-закрепитель предназначен для ухода за кожей после загара в солярии:

STAY BROWN. Рекомендован для всех типов кожи, для поддержания достигнутого загара (закрепление и уход после загара, четвертый уровень).

ОСОБЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Кремы для загара в солярии SUN FLOVER от ESTEL Professional разработаны с учетом современных технологий, обеспечивают интенсивный красивый загар и максимальный уход за кожей.

ЗАГОРАЙТЕ ЛЕГКО!



Упаковка: саше-пакеты по 15 мл, бокс – 20 саше-пакетов, короб – 5 боксов

организационная структура, которая должна быть прозрачна, мобильна; каждый работник выполнял бы свои функции, не дублируя других работников, понимал, что он работает на результат фирмы (прибыль), которая будет использована на развитие предприятия, увеличение объемов работы, а также на стимулирование и мотивирование работников предприятия в зависимости от вклада, внесенного в результат работы фирмы.

- Все работали бы у меня без выходных, а зарплату получали один раз в году турнепсом.

- ... подарил бы всем по шоколадке.

- Я не смогла бы быть директором — не дано. Но, наверное, ввела бы систему бонусов-поощрений и удержаний-наказаний.

- Данный вопрос для меня не актуален, так как, по сути, от моих действий и решений во многом зависит, каким быть «Сан Лайту» в будущем. И, пользуясь случаем, со страниц журнала хочу сказать, что всегда открыт для новых идей со стороны коллег и клиентов, ведь моих собственных идей недостаточно. И не все получается, чего хотелось бы. Вместе мы сила! Банально, но факт.

«Кладовая ваших идей» - alexms06@mail.ru.

- Данный вариант никогда не рассматривался, это тяжело физически и морально. Директором должен быть взрослый, опытный человек, умеющий мотивировать подчиненных на результат. Я за отношения партнерства в компании, а не за приоритетную должность, и неважно между кем и кем: генеральным директором и менеджером, генеральным директором и руководителем отдела. Есть общие планы, и каждый понимает, за что он отвечает, главное, во время расставить некие приоритеты и понять, кто чего хочет. Единственное пожелание в нашей совместной деятельности, чтобы каждый сотрудник более ответственно подходил к выполняемой работе.

- Очень ценила бы своих сотрудников, люди — вот главное богатство, квалифицированные кадры решают все. А грамотный бухгалтер - это залог спокойной работы, он знает всю внутреннюю «кухню» предприятия «от» и «до».

- Я бы реально оценивал труд своих сотрудников.

- А что — то? Давайте я пока так и останусь экспедитором. Потому что руководителем я доволен, а вот когда почувствую в себе силы руководить, тогда, наверное, и отвечу на этот вопрос!)

ПУСТЬ СБУДЕТСЯ ВСЕ ХОТЯ БЫ НА ТРЕТЬ!

- Через 5-10-15...100 лет? «Сан Лайт» будет таким, каким мы его сделаем совместными усилиями, а время покажет. (Побольше бы ответственных людей, таких как Х.А, З.А, Ф.С, М.Ю, Л.И, и будет все хорошо, пододвинем всех конкурентов!).

- Через несколько лет «Сан Лайт» - это крепкая, сильная и дружная команда, которая работает в интересах холдинга, согласно его стратегическим планам. Через 10-15 лет - это огромное предприятие со своим производством, готовое предложить продукцию достойного качества.

- Как в 2005 году, так и сейчас, и через сто лет услуги, оказываемые фирмой, востребованы. На что претендует фирма в недалеком будущем — это захват рынка товаров и услуг у других конкурентов: работаем по узкой специализации в области реализации оборудования для парикмахерского искусства, но предлагаем более расширенный ассортимент оборудования.

- Процветающим.

- Он - Солнечный Свет, освещает дорогу и через сто лет, помогая прокладывать профессиональный путь процветающему холдингу.

- В будущем «Сан Лайт» не только продает, доставляет и обслуживает оборудование для салонов красоты, но также является одним из крупных производителей в стране специализированной мебели в этой сфере. А специалисты сервисной службы ООО «Сан Лайт» много лет спустя по-прежнему являются самыми квалифицированными и востребованными; контактные телефоны любимых менеджеров «Сан Лайта» знает наизусть каждый владелец и управляющий салоном красоты по всему УрФО. Стабильность - залог успеха!

- Более сложного вопроса мне не задавали. Конечно, очень трудно представить себя через сто лет, не говоря уже про компанию. Рынок настолько быстро меняется, что говорить сейчас о том, что будет через пять-десять лет, задача крайне не простая. Сложно сказать, что произойдет, возможно, к 2030 году ANIMA-холдинг окажется одной из самых лучших компаний в сегменте индустрии красоты. Уверена, что и через несколько лет компания останется такой же динамичной.

- Основной поставщик оборудования, полная монополия в регионе!

- Вижу «Сан Лайт» все время развивающимся, шагающим вперед. И через пять, и через сто лет холдинг будет помогать развиваться своим клиентам и радовать новинками индустрии красоты. Холдинг, как большой корабль, будет идти своим курсом вперед к новым берегам, преодолевая все преграды, всегда будет оставаться на плаву. А на борту будет дружная и сплоченная команда.

- Надеюсь, дорастем до более качественного оборудования. И рабочие машины будут «мерины».

- В будущем надеюсь увидеть «Сан Лайт» и весь ANIMA-холдинг большой (значительно больше, чем сейчас), крепкой, дружной компанией, которая будет предоставлять свои услуги по всей стране. Да почему по стране? Во всем мире!

В подготовке коллективного интервью принимали участие:

Алексей Заварзин, руководитель отдела продаж,
Екатерина Муртазина, главный бухгалтер,
Юлия Вылегжанина, бухгалтер,
Игорь Попович, руководитель сервисной службы,
Алексей Попович, инженер сервисной службы,
Игорь Лутков, инженер сервисной службы,
Надежда Шестакова, выездной менеджер,
Полина Иванова, Людмила Слуянова, офис-менеджеры,
Ирина Смирнова, кладовщик,
Яков Бетев, Александр Солонинин, водители-экспедиторы.

КАК ИЗБЕЖАТЬ СЛОЖНОГО РЕМОНТА АППАРАТУРЫ: ПРОСТЫЕ СОВЕТЫ, НЕСЛОЖНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

По роду службы мне часто приходится сталкиваться с «аварийными ситуациями», которых вполне можно было бы избежать, соблюдай пользователи аппаратуры нехитрые правила ухода за ней. Сегодня речь пойдет об аппаратах «Podolog». Надеюсь, та важная информация, которую я попытаюсь донести до вас шершавым техническим языком, не предусматривающим красивых метафор и олицетворений, будет, тем не менее, прочитана с интересом, принята вами во внимание и использована по назначению, что позволит продлить срок службы педикюрных аппаратов, обеспечит их длительную и безупречную работу.

ДЕФЕКТИВНЫЕ ФРЕЗЫ – В УТИЛЬ!

Из опыта обслуживания аппаратов «Podolog» рекомендуем, прежде всего, своевременно проверять фрезы шаблоном для калибровки и не использовать в дальнейшем те из них, которые имеют погнутые или сильно изношенные штифты. Погнутые в результате неправильной эксплуатации фрезы во время установки их в зажимный механизм ручки не до конца встают в рабочее положение и при включении прибора могут вылететь из ручки, травмировав мастера или клиента.

Даже если такая фреза правильно установлена в зажимный механизм, во время вращения возникают вибрации, которые разрушают детали ручки аппарата. Использование погнутых фрез или фрез с явно изношенными штифтами приводит к ускоренному износу деталей цангового зажима, в результате которого ослабевает крепление фрезы в ручке. Вибрации в ручке увеличивают зазоры, позволяют пыли проникать в цанговый зажим, подшипники и двигатель ручки, что приводит к их быстрому износу и преждевременному выходу из строя.

В связи с этим, рекомендуем обязательно перед каждым использованием фрезы проверять ее с помощью специального цилиндрического шаблона. Особенно обращайте внимание на фрезы большого диаметра и резиновые основы.

Если фреза без усилий до конца входит в калибровочное отверстие, то она пригодна к эксплуатации, если необходимо прикладывать усилие – фреза непригодна, и ее необходимо утилизировать. Когда штифт фрезы имеет заметную на глаз выработку, а фреза слишком свободно входит в шаблон и ощущается явный люфт, она подлежит замене. Иначе выработка на штифте фрезы приводит к избыточному накоплению пыли в цанговом зажиме и к неисправности механизма фиксации фрезы.



Шаблон для калибровки входит в комплект поставки некоторых моделей педикюрных аппаратов с апреля 2007 года.

Напоминаем также о необходимости соблюдать скоростной режим для фрез различного диаметра в соответствии с установленными производителем значениями. Для фрез крупных размеров оптимальная скорость составляет 8 000 - 12 000 оборотов в минуту.

Установленная скорость не должна превышать максимально допустимую скорость для данной фрезы.

ЧИСТОТА – ЗАЛОГ ЗДОРОВЬЯ АППАРАТА!

Не забывайте своевременно очищать ручку мотора и менять фильтр для сбора пыли. Эти простые и своевременные действия обеспечат нормальный доступ воздуха, необходимого для охлаждения всех трущихся деталей и мотора ручки.

Поверхность аппарата следует чистить после каждой процедуры, в случае необходимости - проводить дезинфекцию, а также очищать ручку изнутри от частичек пыли минимум раз в день (необходимые чистящие средства вы найдете в нашем каталоге под рубрикой «Чистка и дезинфекция»).

Перед проведением сервисных работ и чисткой выключайте аппарат и вынимайте вилку из розетки!

ЧИСТКА РУЧКИ МОТОРА
После каждого использования ручку мотора следует прочистить и продезинфицировать. Для этого следует разобрать рабочую часть.

ОТСОЕДИНЕНИЕ МУФТЫ
Выкрутите муфту по направлению стрелки



Осторожно отсоедините муфту



Теперь вы можете легко очистить и продезинфицировать все части ручки.







Как бы просты и банальны ни были требования к эксплуатации аппаратуры и пользователям, видимо, некоторым горе-мастерам все-таки придется напомнить очевидное.

- Следует обязательно соблюдать данные производителя в отношении средств для чистки, дезинфекции и стерилизации соответствующего оборудования.
- Педикюрный аппарат может использоваться в работе подологами, мастерами педикюра, косметологами, врачами или специалистами родственных профессий, которые знакомы с соответствующими методами работы, прошедшими курс обучения и имеющими специальное образование.
- Соблюдение правил эксплуатации прибора продлит срок его работы!

Игорь Лутков,
инженер сервисной службы «Сан Лайт».

Постскриптум.
Тем же, кто очевидным действиям предпочитает действия невероятные либо бездействия, остается уповать на определенный запас прочности аппаратуры и помощь специалистов сервисной службы. Но помните: неисправности, связанные с использованием не пригодных для работы фрез, определяются специалистами сервисной службы; согласно условиям гарантийного обслуживания ремонт производится на платной основе.

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

ПО ВАШИМ ЗАЯВКАМ

Light Tech



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

СанЛаит

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



ПРЕЙСКУРАНТ НА УСЛУГИ СЕРВИСНОЙ ГРУППЫ

по ремонту и обслуживанию соляриев

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

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

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



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

ВЛАДЕТЬ ВАЖНЕЙШИМ ИЗ ИСКУССТВ...





Не совсем понятно, почему один из классиков марксизма-ленинизма одним из важнейших искусств считал кинематограф. На этот счет у преподавателей и студентов Академии парикмахерского искусства «Studio Best» существует принципиально иное мнение. Отдавая дань уважения музыке, литературе, архитектуре, живописи и «прочей хохломе», главным искусством, которое «своими эстетическими достоинствами, образным строем, характером постоянно воздействует на душевное состояние человека, его настроение, является важным источником эмоций, влияющих на его отношение к окружающему миру», с их точки зрения, несомненно, следует считать парикмахерское, требующее предельной точности и профессионализма.

Оставим в покое эпоху зарождения и раннего развития искусства создания причесок, укладки, окрашивания волос и стрижки; о древних египтянах и римлянах подробно напишут в своих застенчиво скачанных из интернета рефератах студенты учебных заведений индустрии красоты. Перенесемся через века, чтобы оказаться в России 18-19 веков, когда в области моды на прически ориентир держали на Францию. Именно в то время многие парикмахерские салоны в Москве и в Санкт-Петербурге принадлежали французским мастерам; богатые дамы из высших слоев общества выписывали из Парижа модные журналы, а затем просили парикмахеров повторить на их волосах понравившиеся прически. Русские мастера старались не отставать от своих заграничных коллег, активно учились у них и перенимали профессиональный опыт. История, как известно, развивается по спирали. Итак, наше время.

Июнь 2011 года; место действия - Екатеринбург, улица Вайнера, дом 16а, Академия парикмахерского искусства «Studio Best».

Уже знакомые нам по прошлым годам ведущие преподаватели Академии парикмахерского мастерства Saint Louis из Парижа — Жерар Ламбертон, лучший ремесленник Франции (наипочетнее звание для страны-законодательницы мод) в области мужских стрижек, Шанталь Мюллер, арт-директор SL, и сам Лилиан Ладос, директор одного из старейших учебных заведений Европы по парикмахерскому искусству, вновь приземлились на уральской земле, чтобы оценить качество преподавания и знания студентов в одном из двух своих российских филиалов.

Мсье Ладос выступает с краткой воодушевляющей речью, обращаясь к вчерашним ученикам: «У вас супердиректора и вся команда педагогов! Я каждый год бываю в России и могу сказать с уверенностью, что ваша школа лучшая. Во всяком случае, до вчерашнего дня была таковой, - а завтра посмотрим, изменится ли ситуация. Сегодняшний экзамен для нас большой праздник. Надеюсь, что для вас он тоже станет праздником!», - и директор Елена Обопенская объявляет пятиминутную готовность.

Вот уже первые испытания позади. Преподаватели сдержанно переговариваются между собой, обсуждая экзаменационные работы: «Здесь воздушная петля, претензии к натяжению; прядь у корня слишком широка — завтра сложно будет вычесать как следует!» - показывает пальцем на явные «косяки» доброжелательная, но строгая Шанталь. Н-да, против очевидного не попрешь. Зато, осмотрев следующую манекен-голову, она показывает большой палец, все понятно без слов. «Хорошая, добрая!» - шутит Елена Гарькавая, арт-директор «SB», еще один член экзаменационной комиссии, поглаживая коллегу по руке. А здесь и без перевода, увы, ясно, что тушевка не удалась: бесстрастный, казалось бы, Жерар неодобрительно покачивает головой. Да, и то, что времени кому-то не хватило, совсем не оправдание! В целом же французская сторона отмечает довольно высокий уровень мужских стрижек. Ведомости с оценками отправляются в директорский кабинет, куда посторонним вход категорически воспрещен, только секретарь и компьютер, которому неведомы эмоции. Администратор Юлия Ракшевская включает музыку, и накаленная атмосфера слегка остывает под волнами успокаивающего лаунжа.

Второй тайм, и напряжение вновь усиливается. К кому-то из девчонок срочно бегут с нашатырем, та не может остановить рыдания. Этот хоть и смеется, но так, что становится понятно: нервы на пределе. «Посторонние, выйдите отсюда!» - Лилиан хмурится, обнаружив вблизи компьютера с ведомостями «левых». В этой аудитории идет в ход перекись — то ли ухо клиента пострадало в спешке, то ли ладонь мастера. А вот представительницы курса «элит» собранны и хладнокровны — им не впервой представать перед высокой комиссией; впрочем, мы-то с вами знаем, что внешнее впечатление обманчиво, и в груди девчонок разыгрываются сейчас нешуточные страсти! «Спасибо вам за этих людей! — показывает рукой на «элиту» студии Лилиан Ладос по завершении одного из этапов, когда на подиум приглашаются модели со свадебными прическами. — Нам очень приятно видеть столь хороший уровень, примерно одинаковый у всех. Можно немного к чему-то придраться, но я уже сейчас могу сказать, что все девушки получат дипломы!» - и невольно закрывает уши от радостного визга новоиспеченных модельеров международного класса.

Очередной тайм-аут. Встревоженные родители нарезают круги во внутреннем дворике, переживая за Сашу. Студенты на улице обмениваются впечатлениями во время короткой передышки:

- Ну что, Анечка?
- Все хорошо!
- А откуда ты знаешь, что все хорошо? Оценок ведь не видела!
- Я готовилась!

Чем ближе к завершению, тем чаще появляются улыбки на лицах экзаменаторов, тем чаще играет ямочками на щеках Шанталь. Закончено последнее испытание. Разложив на подиуме рисунки, Жерар и Шанталь в компании с преподавателем Галиной Яков-

ПАРИЖ В ЕКБ – ЕКБ В ПАРИЖЕ!





левной ползают на коленках, собирая своеобразный пасьянс по только им самим известному принципу...

Волнительный миг вручения дипломов. Выпускники в курсе, что каждый год удача отворачивается от одного-двух несчастных, поэтому напряжение не меньше, чем во время экзамена. Жерар Ламбертон признается, что оценил серьезность и старание студентов: «Вы в буквальном смысле следуете всему, чему вас научили. Если так будете делать и дальше, это вам очень поможет!». Важный гость мероприятия, Генеральный консул Франции Пьер Филатофф широко улыбается: «Здесь, несомненно, присутствует дух Франции! Очень приятная, открытая атмосфера, надежный рабочий дух!», и вдруг, будучи человеком, абсолютно далеким от парикмахерского искусства, произносит золотые слова, выражая надежду на то, что выпускники, соприкоснувшиеся сегодня с мэтрами coiffure, всегда будут помнить, что их работа далеко не шаблонная, что надо уметь не только владеть инструментом, но и чувствовать клиента, создавать атмосферу взаимопонимания, сопоставлять его желания и свои возможности!

Не желая оттягивать более самый долгожданный момент, мсье Филатофф передает слово мсье Ладосу. Тот начинает издалека: «Студенты этой школы очень хорошо поработали. У них много отваги. Этот год в истории «Studio Best» особенный!» - пойди угадай, о чем это он?! «...Французские студенты такие же, но... не такие нервные. Они более... пофигисты! - с трудом подбирает нужное слово переводчица. – Я был бы готов привезти сюда своих учеников из Франции, чтобы показать, как вы работаете!».

Вручая дипломы выпускникам курса «Элит», Лилиан вновь возвращается к этой теме: «Я бы желал, чтобы мои ученики так умели работать! Но, - поднимая вверх указательный палец, он лукаво улыбается, - есть такие, кто и умеют!». Жерар принимает эстафету и поет дифирамбы выпускникам базового курса: «О, базик! Это основа нашего мастерства – стрижка, накрутка...». Выбегающие на подиум студенты то смущенно жмут руки французским преподавателям, то неловко чмокают их, то, не сдержав эмоций, с радостными воплями кидаются на шею. Вдруг маленькая шкодная провокация от Лилиан: «Может быть, немного передохнем? Тут много еще осталось», - помахивает шутник перед носом оцепеневших выпускников стопкой дипломов. Всхлипывающий вздох нетерпения проносится по рядам.

Спустя несколько минут, после того, как Инесса, находясь уже в предынфарктном состоянии, получает документ о международном образовании последней, становится очевидно: свершилось невероятное. Впервые в истории «Studio Best», и вообще в истории существования школы Saint Louis в России, дипломы вручены ВСЕМ студентам Академии! Лилиан Ладос ставит большой восклицательный знак всей торжественной церемонии: «Я вчера выразил сомнение, сможет ли «Studio Best» удержать звание лучшей.

Сегодня вы доказали, что были и остаетесь первыми. Можете поблагодарить своих преподавателей за работу. Да, они могут гордиться вами! И вы можете быть горды! Но мы были очень требовательными и очень строгими, мы никого не засуживали, но и не завышали баллов. Это ваши оценки! Вы получили то, что заслужили!».

Взволнованный не меньше остальных Петр Вохомский, генеральный директор ANIMA-холдинга, подводит общий итог: «Ваша радость передается всем нам. Честно признаюсь, я всегда очень переживал за тех, кто не сдал экзамен. И то, что произошло сегодня, это просто супер!» - и все присутствующие разделяют его мнение бурными аплодисментами и криками «браво!».

Постскриптум. Aout 2011; scene – 115, Rue Du Fg. Poissonniere, Paris, Formation Ecole Saint Louis. Очередную стажировку в Париже проходят Елена Оболенская, директор, и Елена Гарькавая, арт-директор «Studio Best», получая свежие дипломы на право преподавания по концепции Saint Louis. Рассказав об измененной форме проведения занятий, о том, что акцент в этом году был сделан на форму подачи информации, они отметили, насколько радостно и приятно им было общаться с именитыми, авторитетными французскими коллегами, новыми и уже хорошо знакомыми: Лилианом Ладосом, директором SL с 1975 года; лучшими ремесленниками Франции Жераром Ламбертоном, озвучившим на занятиях педагогические аспекты подачи мужской стрижки, и Аленом Дюссо, тренером сборной Франции по парикмахерскому искусству. Бурю эмоций вызвали у екатеринбурженок арт-директор SL Шанталь Мюллер, которая, как выяснилось после многолетнего знакомства, является технологом L'Oreal уже тридцать пять лет; Филипп Лефевр, бывший директор главного салона Jacques Dessange...

Радостной вестью из уст директоров SB прозвучала информация о договоренности проведения апрельской технической стажировки в Париже для учеников и выпускников екатеринбургского филиала Академии Saint Louis. В программе недельных семинаров с отработкой – стрижки и прически из длинных волос. Кроме того, предусмотрена стажировка для визажистов. Ну а если учесть, что занятия будут проходить с 9 до 14 часов, то еще и для знакомства со столицей Франции, самым загадочным и манящим городом Европы, у студентов останется немало времени!

В общем, у студентов и выпускников Saint Louis Paris в Екатеринбурге, помимо прочих, появился еще один блестящий шанс претворить в жизнь слоган этого знаменитого и признанного во всем мире учебного заведения: «... demain, notre reputation sera la votre». Завтра наша репутация будет твоей!



РАСПИСАНИЕ
образовательных программ Академии парикмахерского искусства «Studio Best» на второе полугодие 20011 года.

Название курса	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Курсы повышения квалификации для парикмахеров (полный курс) 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. По окончании курса слушатели сдают квалификационный экзамен, по результатам которого присваивается квалификация (3, 4, 5 разряд, парикмахер-модельер)	10 дней 14 800 руб.	26 сентября - 7 октября 31 октября - 10 ноября 5 декабря - 15 декабря
Курсы повышения квалификации (модуль № 1) **Семинар с практической отработкой «ЖЕНСКИЕ САЛОННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ СТРИЖКИ»** В программе: салонные стрижки базовых форм, на основе которых создаются все коммерческие модные работы в салоне. Под наблюдением успешных педагогов с международным образованием вы пройдете **тренинги с практической отработкой на моделях** и получите все ответы на вопросы, связанные с построением стрижек. Курс предназначен для мастеров, которые хотели бы повысить качество своей работы и быть конкурентоспособными в условиях рынка. **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 4 800 руб.	26-27 сентября 31 октября - 1 ноября 5-6 декабря
Курсы повышения квалификации (модуль № 2) **Семинар с практической отработкой «КОЛОРИМЕТРИЯ - наука о цвете»** В программе: теория цвета, факторы, влияющие на интенсивность цветового нюанса, проблемы окрашивания седых волос, благородный блонд, новые техники окрашивания **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 4 800 руб.	28-29 сентября 2-3 ноября 7-8 декабря
Курсы повышения квалификации (модуль № 3) **Семинар с практической отработкой «ПРИЧЕСКИ ИЗ ДЛИННЫХ ВОЛОС»** В программе: принципы и этапы моделирования, элементы прически (волны, плетения, валики), комбинации различных форм, правила построения композиционного центра прически, демонстрационный показ, отработка на манекен-головах. **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 4 800 руб.	30 сентября - 1 октября 4-5 ноября 9-10 декабря
Курсы повышения квалификации (модуль № 4) **Семинар с практической отработкой «МУЖСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ»** Курс рассматривает вопросы, связанные с научным построением мужских форм стрижек. Отличительные особенности укладок модных форм и корректное применение стайлинга. Вас ждут показы и отработки на моделях под руководством успешных преподавателей, имеющих международное образование.	2 дня 4 800 руб.	3-4 октября 7-8 ноября 12-13 декабря

Мастер-класс «ХИМИЧЕСКАЯ ЗАВИВКА. МОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ» (без отработки) В программе: теоретические аспекты технологии, 15 видов накрутки химической завивки, модные тенденции: кудри на пике моды. Адаптация химической завивки к форме стрижки.	1 день 1 200 руб.	5 октября 9 ноября 14 декабря
NEW!!! **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПАРИКМАХЕРА (присвоение разряда мастеру)** Профессиональный экзамен (прическа из длинных волос, женская стрижка с предварительным окрашиванием, мужская стрижка), по результатам которого присваивается квалификационный разряд. **Руководителям салонов рекомендуется использовать данный экзамен для профессиональной экспертизы своих новых сотрудников!**	1 день 2 500 руб.	6 октября 10 ноября 15 декабря
NEW!!! **Курс «СВАДЕБНЫЙ СТИЛИСТ»** Курс состоит из 3 уровней обучения Для мастеров салона, которым интересна данная тема. В программе: различные виды макияжа, прически из длинных волос, различные виды плетений, праздничные укладки.	1 месяц 15 000 руб.	Вечерняя форма обучения. Занятия три раза в неделю
NEW!!! **ШКОЛА ОЛИМПИЙСКОГО РЕЗЕРВА** **Конкурсные тренинги по всем видам работ:** - «Техническая номинация. Мужские мастера» - «Модная номинация. Мужские мастера» - «Техническая номинация. Женские мастера» - «Модная категория. Женские мастера» - «Фантазийная категория»		Индивидуально
Семинар с практической отработкой «АФРОПЛЕТЕНИЯ» Суперкурс, дающий мастеру возможность научиться технологиям плетения афрокос и зарабатывать на этой востребованной услуге! **Оценка слушателей – 5 баллов!**	2 дня 5 000 руб.	По мере комплектования групп

РАСПИСАНИЕ БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ ПО КОЛОРИСТИКЕ

Мир цвета от ESTEL Professional (DE LUXE)	5 сентября, 3 октября, 7 ноября, 5 декабря
Эксклюзивный блонд от ESTEL Professional	12 сентября, 10 октября, 14 ноября, 12 декабря
Секреты перманентной завивки	19 сентября, 17 октября, 21 ноября, 19 декабря
Мир цвета от ESTEL Professional (DE LUXE)	26 сентября, 24 октября, 28 ноября, 26 декабря

Время проведения: с 10 до 14 часов. Предварительная запись по телефону: (343) 253-71-92

Занятия и семинары проводят технологи-эксперты ESTEL Professional, 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 по программе международной Академии парикмахерского мастерства SAINT LOUIS (Франция). По окончании – 100-процентное трудоустройство!



ПАРИКМАХЕР международного уровня

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



ПАРИКМАХЕР международного уровня

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



ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР международного класса КУРС «ЭЛИТ»

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

ОБУЧЕНИЕ по российской программе. Лицензия Министерства образования Свердловской области



ПАРИКМАХЕР

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



КОСМЕТИК (ВИЗАЖИСТ- ГРИМЕР)

Базовый курс ДЛЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ
Форма обучения: вечерняя
Срок обучения: 4 месяца (набор с 1 сентября, с 15 января)
Документы: диплом установленного образца с присвоением квалификации



СПЕЦИАЛИСТ НОГТЕВОГО СЕРВИСА

Обучение на продукции марки люкс ALESSANDRO International
Базовый курс ДЛЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ
Форма обучения: дневная, вечерняя
Срок обучения: 3 месяца (набор с 4 июля)
Документ: свидетельство установленного образца
Присваиваемая квалификация: мастер маникюра, педикюра 3 разряда

АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР

Срок обучения: 6 дней
Документ: сертификат Helmut Ruck GmbH

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


Презентация новой коллекции ESTEL Professional
estel
boutique
БУРЖУА
Осень-Зима 2011/2012
Мастер-класс ведущих стилистов
Академии ESTEL Professional
В программе:
· современные методы окрашивания
· модные стрижки PRET-A-PORTER
· моделирование причесок из длинных волос
24 октября
Каменск-Уральский
проспект Победы, 2,
Дворец культуры "ЮНОСТЬ"
Заказ билетов и справки по тел.
(3439)35-32-44
27 октября
Нижний Тагил
ул. Красногвардейская, 15,
Городской дворец детского и юношеского творчества
Заказ билетов и справки по тел.
(3435)42-52-50



Дневной народ — какой-то там... блин... странноватый. Народ вечерний - добродушный сумасброд. Ночной народ - уже помятый, пьяноватый, но есть особенный - есть утренний народ. Он так чаи себе заваривает круто, так любит снег подошвами толочь, как будто дня не предусматривает утро, и будет утро целый день, и даже ночь... Не ручаюсь за точность цитаты из стихотворения Андрея Вознесенского, но вот написал он про «жаворонков» сущую правду. Лично у меня складывается такое впечатление, что написано о водителях, которых сигнал будильника «радует» раньше остальных. Ведь им не только себя с утра в порядок привести надо, но и о четырехколесном друге позаботиться. Особенно, когда за окнами не бабье лето, а крепкий такой, мужицкий мороз. Поэтому про «снег подошвами», хоть вам сначала и наоборот показалось, очень даже актуально.

Читатель, узнав тему очередных зарисовок о жизни сотрудников ANIMA-холдинга, наверняка усмехнется: подумаешь, мол, чего мы там не знаем о трудовых буднях шофера? «Чтобы не пришлось любимой плакать, крепче за баранку держись», да и все тут! Я тоже думала поначалу, что ничего мудреного...

Инструкция по организации рабочего дня водителя-экспедитора предписывает каждому из них персонально получить реестры и необходимый пакет документов в офисе (это на Хохрякова, кто не в курсе), согласно количеству накладных получить товар на складе (на Барвинке, к слову сказать), после чего отправляться по любимым клиентам. У каждого в течение дня — сдача товара по накладным, получение оплаты; еще не забыть бы заверить у клиента доставку в реестре, при необходимости завизировать факт передачи товара подписью и печатью клиента, забрать нужные экземпляры документов и про деньги не забыть. А если возврат товара? Или по каким-либо причинам товар клиенту не доставлен или доставлен несвоевременно? Это, как говорится, отдельная история. Не успел до семи вечера сдать деньги с накладными за текущий день? Вот об этом, знаете ли, история вообще умалчивает. А вы говорите: крепче за баранку!

Или, к примеру, область. Не поленюсь, перечислю: Красноуфимск, Михайловск, Арти, Ачит, Новоуральск, Каменск-Уральский, Ревда, Дегтярск, Асбест, Малышево, Рефтинский, Заречный, Арамиль, Полевской, Среднеуральск, Верхняя Пышма, Алапаевск, Артемовский, Синячиха, Талица, Ирбит, Сухой Лог, Богданович, Камышлов, Первоуральск, Красноуфимск (а, уже был!). С вечера сегодняшние деньги сдай, на завтра реестры и прочие доки получи, если успеешь, на склад заскочи, а нет, так подъем еще раньше обычного. А когда все нормальные люди приходят в себя после самого тяжелого вечера недели — вечера пятницы, охота ли выезжать на субботнее дежурство? Какой такой ненормированный день у чиновников? Они в шкуре водителя ни разу не были! А изматывающая жара, гололед и колеи; соседствующие на дороге «чайники» или хамы, или — неизвестно, что хуже — обладатели полосатых волшебных палочек; недовольные (всем не угодишь!) клиенты; наконец, изматывающие, тошнотворные в буквальном смысле слова пробки? Да что там вокруг да около ходить: мы-то ездили — знаем!

...В понедельник я с Сергеем Деткиным честно не поехала сама: путь до Каменска неблизкий, а толку от такой поездки лично для меня как для журналиста не шибко много. Во вторник опять же честно продрала глаза спозаранку, примчалась в офис, но обломалась: послали нашего героя в Асбест, с ним в компании выездной менеджер Настя поехала проведать клиентов, для меня оставалось только место среди коробок и пакетов. Не выйдет! Среда снова позвала в путь-дорожку.

К тому времени, что я нарисовала на морде лицо, швыркнула кофию и подрулила к офису, Сережа успел забрать подборки для клиентов и продукцию для проходившего накануне семинара на Мельникова, 20, где расположен ногтевой факультет «Studio Best». Получив ЦУ и документацию на день у Игоря Поповича, ложимся на курс. В Первом подологическом центре, что на Фрунзе, оставляем заказ, получаем деньги и отправляемся дальше, радуясь хорошей погоде и чистым дорогам. Попутно узнаю, что Деткин в

«Магнитиве» уже два года. Сначала помогал отцу, когда было заказов невпроворот: раз-второй-третий, задержался на недельку-другую, а потом «как тут и был»! За неспешными разговорами проворный Peugeot: «Я маленькая лошадка, но стою очень много денег», - добегает до склада, что в Краснолесье. Мини-грузовичок со знакомым логотипом и надписью «Комплексное оснащение салонов красоты и парикмахерских» (такой в толпе себе подобных всегда будет на виду, не затеряется и не растворится даже в огромном муравейнике среди сотен и тысяч подобных муравьишек) загружается согласно накладным. Грузчики утрамбовывают пакеты и коробки с особой тщательностью: автовнутренности забиты под завязку!

- Сереж, это реально — сегодня все развести?! — беспокоюсь я, прежде всего, за продолжительность своего собственного рабочего дня.

- Нет, конечно, - коротко и ясно отвечает тот. Блин, я же забыла, что имею дело с суперводителями ANIMA-холдинга, которые не боятся трудностей, а если и добавят крепкое выраженьице, проявляя свои исключительно положительные эмоции, то это лишь для красного словца! Вот так, с шутками-прибаутками и пускаемся в дальнюю дорогу, предварительно изучив Большой атлас автомобилиста, составив примерный маршрут и приготовив папку с контрольными листами по доставке и оплате (изучив, составив и приготовив — это про Сергея, который еще и успевает глотнуть на ходу кофе с плюшкой, ибо обед при водительском графике чаще всего остается несбыточной мечтой).

Торопиться смысла особого нет: здесь проскочишь, там застрянешь; поэтому двигаемся «в темпе вальса». Но быстрого. Следующая остановка на Вайнера-Ленина. Сменив белую толстовку на желтую рабочую футболку, короткими перебежками от машины до лифта, на четвертом этаже - от лифта до склада «Хитэка» Сергей перетаскивает несколько объемных и явно увесистых коробок. О том, что лифт время от времени не работает, водитель замечает между делом. На Короленко заходим в парикмахерскую, где с радостью встречают посланника «Магнитива», расплачиваются, делятся впечатлениями о работе водителей, не могут вспомнить ни одной претензии. Затем нас ждет одна из «Катрин», что на Смазчиков. От нее направляемся к «Кристине» неда-леко от Парк-Хауса (женские имена, действительно, самые любимые варианты, когда речь идет о названиях салонов красоты и парикмахерских). Церемония общения отработана до мелочей и везде повторяется с неизменным успехом: «утром - деньги, вечером — стулья». Хотя вот здесь происходит небольшой сбой: перепутав номера, положили в заказ не ту краску, надо будет менять коробочки.

- Происшествия, ЧП случаются на дороге?

- Тьфу-тьфу-тьфу, нам такого не надо! Штрафы, чего греха таить, были. Тыщи две с начала года: поторопишься, рванешь на желтый свет — и ага...

«Русское радио», словно издеваясь, напоминает, что сегодня последний летний день: «На большом воздушном шаре мандаринового цвета мы с тобой проводим это лето!». Вот не сыпьте соль на раны, а! Нашли повод радоваться: зима ж на носу! Придорожные тополя хоть и устали за несколько месяцев от пылищи, все же грустят от того, что скоро придется расстаться с закопченной листвой. В кабине солнце и семечки, сок и сигареты, карамельки и иконки с ликами святых. Запас пакетов и коробок постепенно тает. А еще говорил: «Нереально!». Студия красоты на Июльской. Парикмахерская на Советской.

Сдачи не оказалось — Сергей возвращается к машине, чтобы взять мелочь из собственной «кассы».

- Приятности какие в работе водительской?

- Солнце светит, и хорошо.

- А если дождь?

- Дворники включил — и тоже хорошо!

- А гололед если? — не унимается противная журналистка.

- А на этот случай резина есть шипованная! — отбивается Деткин. Я думаю, что он думает: «Навязалась ты на мою голову!» - и замолкаю. Только Сергей сам продолжает тему:

- Бывает, злой иногда едешь, голодный или уставший, да еще если выбесил кто-то или мозг вынес... А тут очередная клиентка, бывает, так широко улыбнется, так радушно приветит, радостно, прямо как старого знакомого, что на душе теплее становится, и настроение сразу улучшается! Вообще-то, хороших клиентов гораздо больше, но... плохие почему-то заметнее. Или человек так устроен, что воспринимает негатив с большей готовностью.. Но ты в отличие от клиента не можешь продемонстрировать свое плохое настроение, потому что на службе!

Тут мне вспоминаются слова Александра Солонинина, водителя ООО «Сан Лайт»: «Важным пунктом для меня является тот же пункт, что и для всех сотрудников компании: «Чтобы клиент остался доволен». Вот поэтому я с утра стараюсь маршрут составить так, чтобы везде успеть, но, конечно, это не всегда возможно! Очереди в транспортных компаниях, клиенты, требующие к себе особого внимания и, соответственно, большего времени, пробки на дорогах и, наконец, банальная усталость не всегда позволяют успеть сделать все, что запланировано. Именно поэтому иногда не понимаю менеджеров, которые начинают мне объяснять: вот этот клиент - вип, к нему в первую очередь, а вот этот клиент «не очень вип», к нему можно попозже. Для меня они все ВИП, потому что каждый из них приносит в нашу компанию деньги! Тем более, каждый человек хочет к себе хорошего отношения, да к тому же и не хочется оставлять после себя негативные эмоции». Лучше, по-моему, и не скажешь!

...На Комвузовской, в СК «Урал» самые главные начальницы, то ли уборщицы, то ли вахтерши, не пропускают внутрь без бахил, опять коробочка с мелочью «пригождается». А на Первомайской возвращают два помятых де-люксовских тюбика без упаковок: разве клиентам такое предложишь на продажу? В «Парижанке» все спокойно, в ногтевом центре «Виола» тоже без происшествий.

Проезжую часть густо обступили пока еще кучерявые яблони. Обочина густо усыпана дикими зелеными плодами величиной с хороший абрикос (и почему мы не в Краснодаре?). То там, то здесь промелькивают огненные всплески рябиновых гроздей. А в яблоневых шевелюрах то и дело вспыхивают желтые, оранжевые, бардовые пряди, и никакими корректорами не вывести уже эти следы, ведь над ними постаралась самая чудесная мастерица колористики, пани Осень.

Малая стрелка часов переползает за цифру четыре. Мой трудовой энтузиазм на исходе: «Сереж, уж в Березовский я с тобой точно не поеду! — А что? В пробках бы постояли! Ну смотрите, как хотите!». Я хочу домой, кушать и за компьютер. А Сергею Деткину и всем его коллегам желаю от души: не нарушать и не быть наказанными, в беду и пробки не попадать, от работы получать радость и удовольствие. Одним словом - скатертью дорога!

Наталия ПУТНО.

Начинается кино...

КОЛИЗЕЙ

киноклуб

- *комфортные кинозалы*
- *лучшие новинки кино*
- *идеальное место встреч*
- *пространство WiFi*

г. Екатеринбург, пр. Ленина, 43
Бронирование и справки по телефонам:
371-08-28, 371-56-60, 8-800-555-54-56 (звонок бесплатный)

MIDOLLO DI BAMBOO: скорая помощь для волос



Вот и закончилось лето. В наших воспоминаниях останутся волнующие поездки, походы на пляж, жаркое солнце и, конечно, ласковое теплое море. Будут помнить обо всем этом и ваши волосы, ведь именно летом они подвержены особым стрессам и нагрузкам. Выгоревшие на солнце и измученные морской водой волосы требуют специального ухода и восстановления осенью.

Чтобы воскресить поврежденные волосы, вернуть им природный блеск, силу и эластичность, я рекомендую... каутеризацию.

Каутеризация волос представляет собой процедуру с использованием косметики на основе растительных ингредиентов, действие которых направлено на лечение сильно поврежденных волос. Протеины, содержащиеся в средствах для каутеризации, восстанавливают внутреннюю часть волос, а липиды возвращают утраченные связи между кортексом и кутикулой. В свою очередь, минералы укрепляют волосы по всей длине. Каутеризация особенно показана химически обработанным, сухим, поврежденным или хрупким волосам.

Компания ALFAPARF Milano в новом сезоне предлагает своим клиентам обновленную процедуру каутеризации. Благодаря новым средства в линии Midollo di Bamboo - Thermal Filler Color (филлер для волос, поврежденных в результате окрашиванияи) и Thermal Filler Form (филлер для волос, поврежденных после химической завивки/выпрямления) - эта процедура становится еще более эффективной, а подход к лечению волос наиболее индивидуальным.

В основе термальных филлеров - натуральные масла миндаля и лаванды, растительные и фито-кератины из сои и кукурузы, которые проникают глубоко в структуру волоса и заполняют пустые пространства, которые образуются во время окрашивания; либо достраивают кератиновую основу, поврежденную в результате химической завивки и выпрямления.

Термальные филлеры добавляют в основной комплекс средств по уходу за поврежденными волосами (в про-концентрат или каутеризационную сыворотку), при этом количество процедур снижается за счет того, что филлеры усиливают эффект от каутеризации. Волосы восстанавливаются на сто процентов, а количество необходимых процедур для достижения превосходного результата уменьшается вдвое! Таким образом, стандартный курс по каутеризации состоит теперь всего из двух-трех процедур!

Для того, чтобы эффект от каутеризации держался дольше, рекомендую использовать минеральный спрей Daily Repair и восстанавливающую маску Recharging Mask для ежедневного ухода, а также лосьон для обновления волокон Renewal Lotion (все средства - из линии Midollo di Bamboo).

Желаю здоровья вам и вашим волосам,
Ольга Саманюк,
технолог ALFAPARF Milano.

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 октября/ 11 ноября/ 9 декабря

с 11 до 18 часов:

С профессиональной косметикой для волос Estel Professional

КРАСОТА ДОСТУПНА КАЖДОМУ!

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

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

КРАСОТА ДОСТУПНА КАЖДОМУ









ул. Мельковская, 2/б

(343) 372-82-57

Часы работы: с 10.00 до 20.00 Суббота, воскресенье - с 10.00 до 17.00

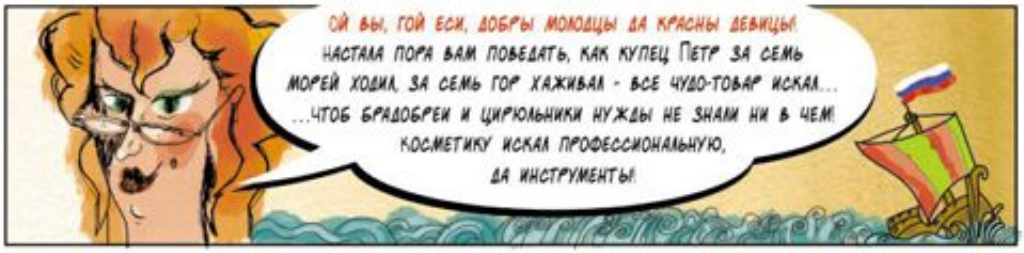
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
МИР

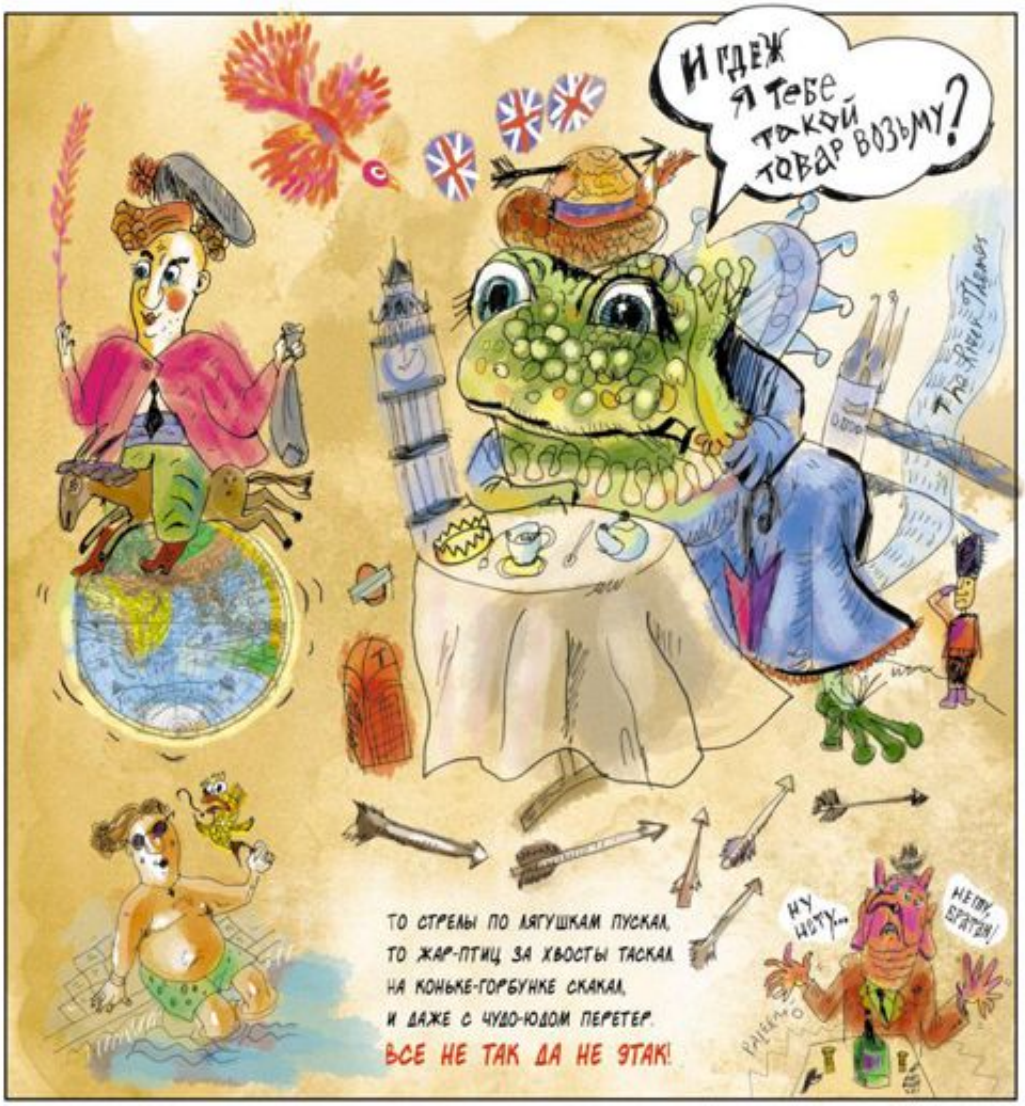
www.anima-holding.ru

Ключ на старт-(3)

Дельные советы от Клавы Букли: как быть и что делать!

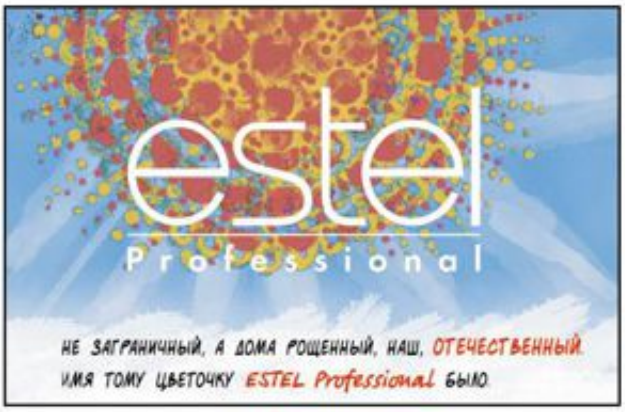
©текст А. Мороз



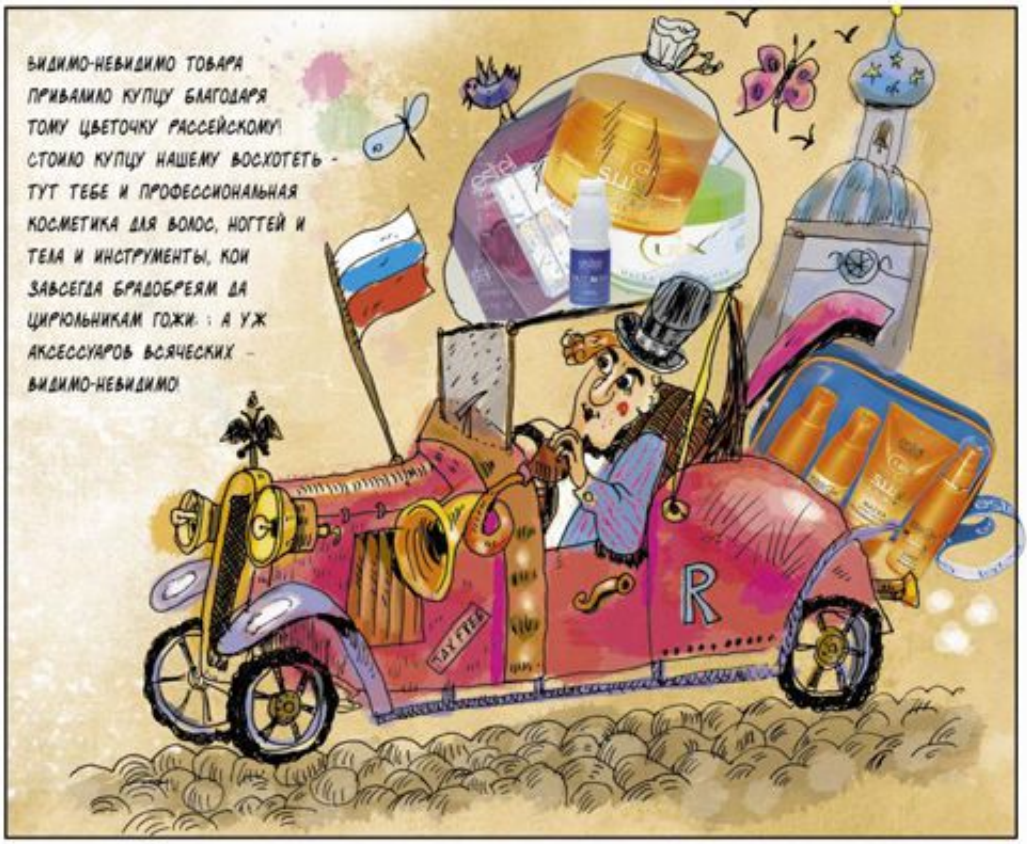




НЕ НАШЕЛ, ЧТО ИСКАЛ. А КАК ПРИШЛО ВРЕМЯ ДОМОЙ ВОЗВРАЩАТЬСЯ, ТУТ И ПОПАЛСЯ ЕМУ НА ГЛАЗА ЦВЕТОЧЕК АЛЕНЬКИЙ.



НЕ ЗАГРАНИЧНЫЙ, А ДОМА РОЩЕННЫЙ, НАШ, ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ. И ИМЯ ТОМУ ЦВЕТОЧКУ ESTEL Professional БЫЛО.



ВИДИМО-НЕВИДИМО ТОВАРА ПРИБАВИЛО КУПЦУ БЛАГОДАРЯ ТОМУ ЦВЕТОЧКУ РАССЕЙСКОМУ! СТОИЛО КУПЦУ НАШЕМУ ВОСХОТЕТЬ - ТУТ ТЕБЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА ДЛЯ ВОЛОС, НОГТЕЙ И ТЕЛА И ИНСТРУМЕНТЫ, КОИ ЗАВСЕГДА БРАДОБРЕЯМ ДА ЦИРЮЛЬНИКАМ ГОЖИ. : А УЖ АКСЕССУАРОВ ВСЯЧЕСКИХ - ВИДИМО-НЕВИДИМО!

И ПОСЕЛИЛОСЬ В ДУШЕ КУПЦА ЗНАТНОГО РАВНОВЕСИЕ ДУШЕВНОЕ И СПОКОЙСТВИЕ. ИБО ИСТИНУ ОН ПОНЯЛ, ЧТО ЗА ХОРОШИМ ТОВАРОМ ДАЛЕКО ХОДИТЬ НЕ НАДО. ВСЕ ЛУЧШЕЕ В РАССЕЕ-МАТУШКЕ ЕСТЬ, А ЧЕГО НЕ ХВАТИТ, ТО У БУРЖУЕВ ВОЗЬМЕМ, НЕ СИЛОЙ, УГОВОРАМИ!!!





И ПОСТАВИЛ КУПЕЦ ЗА ХОЗЯЙСТВОМ СЛЕДИТЬ ДОЧЕРЕЙ СВОИХ ЛЮБЕЗНЫХ.
ТАК С ТОЙ ПОРЫ И ПОВЕЛОСЬ: КОМУ ОПТОМ НАДО ОТОВАРИТЬСЯ, ТОТ В «МАГНИТИВ» НА ХОХРЯКОВА, 72 ПУТЬ-ДОРОЖКУ ДЕРЖИТ - К
СВЕТЛАНЕ ИЗМЕСТЬЕВОЙ
И ЕЕ КОМАНДЕ.



А КТО В МАЛЫХ КОЛИЧЕСТВАХ -
ТОМУ СТУПАТЬ СЛЕДУЕТ НЕЗАМЕДЛИТЕЛЬНО В ЛЮБОЙ ИЗ ДЕВЯТИ МАГАЗИНОВ «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР» - К
АЛЕКСАНДРЕ ЕРХОВОЙ
И ЕЕ ПОМОЩНИЦАМ.

СКАЗКА ЛОЖЬ, ДА В НЕЙ НАМЕК.
ПОЛНО ВАМ, ДУШЕНЬКИ,
ТУДА-СЮДА-ОБРАТНО БЕГАТЬ,
ИСКАТЬ ЗАГРАНИЧНЫЕ
ЦВЕТИКИ-СЕМИЦВЕТИКИ
ВСЕГДА ТОВАРЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
У НАС В НАЛИЧИИ МАСТЕРАМ
И ЛЮДЯМ РЕМЕСЛЕННЫМ
ДЛЯ УСПЕХА И ПРИБЫЛИ.
КТО В ANIMA-ХОЛДИНГ ПРИДЕТ,
ТОТ И МОЛОДЕЦ: ПУТЬ ИСТИННЫЙ
ВЫБЕРЕТ.

Я ТАМ ТОЖЕ БЫЛА, МЕД-ПИВО ПИЛА,
ШАМПУНИ-БАЛЬЗАМЫ НА ГОЛОВУ ЛИЛА,
ФЕНЫ-НОЖНИЦЫ ВЫБИРАЛА,
ВСЕ ЖЕЛАНИЯ СВОИ ИСПОЛНЯЛА.

КТО СО МНОЙ – ТОТ ГЕРОЙ!!!



ОКОНЧАНИЕ СЛЕДУЕЕТ....

скидки осени над городом кружатся!

ТОЛЬКО В СЕНТЯБРЕ, ОКТЯБРЕ И НОЯБРЕ!



При покупке ЛЮБОЙ ПРОДУКЦИИ, представленной в ANIMA-холдинге (кроме оборудования), мы с радостью и удовольствием дарим

ПОДАРКИ НА ВАШ ВЫБОР!

ВАШЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ НА СУММУ:	СТОИМОСТЬ ПОДАРКА:
от 50 000 до 100 000 рублей	**5%** от потраченной вами суммы
от 100 000 до 150 000 рублей	**7%** от потраченной вами суммы
свыше 150 000 рублей	**10%** от потраченной вами суммы

В списке подарков: пеньюары и ножницы, фены и машинки, полотенца и щипцы-выпрямители, фольга, чаши и кисти, кусачки, полировщики и пилки –

ВСЕГО 39 НАИМЕНОВАНИЙ!



anima®
ХОЛДИНГ

Полный список подарков – в офисе на Хохрякова, 72 или у вашего менеджера.

КРЫЛАТЫЕ КАЧЕЛИ ГЕНИИ РОЗЕН



GENIA ROZEN

Мода проходит, но искусство и наука, с которыми она работает, остаются. Никогда не нужно думать о времени, только о реализованной цели. Цель состоит в том, чтобы достигать гармонии между модой, свободой нашего творческого процесса и типом человека, с которым мы работаем.

Луис Лонгерас.

11-12 августа настоящий подарок для парикмахеров Екатеринбурга и Свердловской области сделал ANIMA-холдинг совместно с компанией «Астория Косметик» (Москва): презентацию авторской коллекции с говорящим названием «Sensu» («Смысл») представила Гения Розен (Москва) – стилист международного класса, бронзовый призер России по декоративной косметике, главный тренер-технолог брендов Hair Company (Италия) и Periche Professional (Испания) в России; арт-директор студии «Astoria Cosmetic», мастер международного класса, обладатель Гран-при на Всероссийском чемпионате по парикмахерскому искусству за созда-ние образа (Крокус-Экспо). Профессиональный багаж Гении весьма солиден - она является выпускником итальянской академии «Global Group» и компании "Трикобиотос Виа Ди Спичиано". Достойным дополнением к полученному образованию являются дипломы таких академий и школ, как «Aldo Coppola» (Италия), «Vidal Sassoon», «Tony&Guy» (Англия), «Llongueras» (Испания).

Первый день занятий прошел в конференц-зале отеля «Московская горка», где были представлены авторские техники стрижек и окрашивания волос «Алфавит», коллекция стрижек «Sensu», а также прически из длинных волос. На следующий день слушателям была предоставлена редкая возможность отработки на моделях полученных знаний (окрашивание + стрижки) – желающих было столько, что в классах Академии парикмахерского искусства «Studio Best» ножницам было негде упасть.

Коллекция «Sensu» – это совершенно новый взгляд на создание формы стрижки. Авторская техника позволяет подобрать стрижку персонально под каждого клиента. Новаторская идея заключается в подвижной линии стрижки, которая не требует дополнительной доработки. Прическа, созданная в этой технике, не нуждается в укладке и выглядит стильно и динамично. Коллекция «Sensu» - это коммерческие, салонные работы, современные и интересные.

«Настоящая красота, редкое обаяние, сильный характер, высокое профессиональное мастерство – согласитесь, очень приятное сочетание. И все эти качества слились воедино в Гении Розен. Многие в этом убедились благодаря Гении и ее мастер-классам и просто влюбились в свою профессию. Когда профессия дает чувство свободы, для мастера нет ничего невозможного. А потому Гения Розен с успехом проводит по стране свои мастер-классы, авторские семинары и шоу-показы, собирает полные залы. Нет, она не учит стричь. Она учит чувствовать. Потому что волосы для нее - это целая философия.
Самое главное – ничего не делать спустя рукава. Это правило Гении номер один, которому она обучает всех. Если ты что-то делаешь, делай это до конца – как в последний раз. Обучить мастера – большая ответственность. Когда пытаешься донести информацию до семинаристов, особенно до состоявшихся мастеров, сталкиваешься с неким противостоянием устоявшихся форматов и новых идей. А Гения никого и не учит стричь. Она учит чувствовать и понимать волосы. Парикмахер должен не стричь, а управлять волосами и своими желаниями. Это философия. Это математика. Волосы – это очень сложно. Главное – все делать от души, жить этим и уметь отдавать, делиться тем, что умеешь сама, считает Розен.
Чтобы победить, нужно быть победителем. Это любимое выражение Гении. Она выбрала свою дорогу и идет по ней год за годом. Гения объездила все известные школы Европы. Профессиональный багаж ее весьма солиден. Мастера, посетившие се-

«НУ, КАК-ТО ВОТ ТАК!»



минары Розен, приобретают новые знания, которые позволяют развиваться дальше и быть успешными. «Возможности каждого ограничиваются его желаниями!» - жизненный девиз Гении. Надо всегда стремиться совершенствовать свои навыки, не бояться пробовать что-то новое. Главное не стоять на месте, а двигаться вперед: «Когда ты чего-то очень хочешь, то обязательно это получаешь!» - уверена она».

Третий раз Гения в Екатеринбурге. И снова во время мастер-класса в ход идут фотоаппараты и видеокамеры, снова по рядам с десятками зрителей проносится восторженное: «Смотри-смотри!», и завороженные взгляды, аплодисменты под занавес каждой работы. Смотреть — засмотришься. Слушать — заслушаешься: «Вот я вам показываю, а вы считывайте информацию! Сколько возьмете — столько и унесете! Нужно учиться понимать волосы. Четко понимать! Смотрите, как просто: раскачиваем, раскачиваем наши качели!».

На следующий день отработка. Опыты по колористике. Освоение новой техники. Каждый из мастеров наверняка вспоминает вчерашние фразы Гении Розен: «Вы сами удивитесь, как сложно будет перестроиться! Забудьте все, чему вас учили! Вот ведь, головой понимаете, а руки не хотят!» - и после каждого среза всей толпой, как зомби, ходят за учителем, ждут новых указаний. Модели в полуобморочном состоянии, сами мастера в отчаянии и в надежде на сотую уже подсказку опускают трясущиеся руки и закатывают глаза в равнодушный потолок. Только Гения не сдается: по крохотному шажочку, по миллиметрику каждую ведет к победе. Кого-то хвалит, на кого-то прикрикивает. Но снова и снова: «Девочки, как только начнет получаться, вам понравится, я ручаюсь! Эта техника волшебная. Вы мне «спасибо» будете говорить!». Час, второй, пятый, шестой. Седьмой... Восьмой! Девятый!!! Терпение, как и внешность, ангельские. И вдруг... одна мозаика сложилась... На подходе вторая картинка. Еще одна, последняя секция пазла встает на свое единственно возможное место... Уже не важно, каким по счету стайером ты пересекла финишную черту. Пусть даже последним. Пусть ползком. Главное, ты это сделала. Победила себя, свой страх и неуверенность; прядь за прядью одолела непослушную копну.

...То ли одержимый музыкант, сменивший смычок на ножницы; то ли распоясавшаяся ведунья, творящая непостижимые чудеса с помощью своеобразных волшебных палочек, которые подчинены рукам беспрекословно. Впрочем, сама Гения считает, что она художник, а ножницы, расческа, бритва — ее кисти. Она хочет, чтобы ее слушатели, ученики, последователи не просто чувствовали свой инструмент — но рисовали им. Для этого надо всего лишь в него влюбиться, как она сама. И тогда — нет, не строгая, хоть и выразительная, графика, не плотная матовая гуашь, не объемные масляные полотна — а невесомые, светлые, легкие, но, тем не менее, очень смелые и убедительные акварели выходят из-под острой кисти Мастера. Процесс создания всех ее творений, и сами завершенные розеновские произведения парикмахерского искусства - как... как обжигающие брызги фонтана в знойный августов-ский полдень; точно покрытый сахарной испариной ледяной арбузный ломоть на истомившемся от жажды языке; может даже, как острые, царапающие струйки воздуха из бархатного мурлыкающего носа, от которых мурашки по коже и сжимающееся горло, опутанное желанием беспричинных слез. И каждый раз как завершающий мазок, как восклицательный штрих бархатной восковой пастелью это ее трогательное: «Ну как-то вот так!».

... Гения Розен всегда знала, что не хочет быть как все. И она — не такая как все. Ей не понаслышке знакомо чувство полета. Ее крылатые качели уносятся к самым облакам. Она умеет летать. И учит этому других. Ну, в общем, как-то так...

Наталия ПУТНО

(с использованием материалов сайта www.geniarozen.ru).

ВОЗЬМИТЕ ЗА ПРАВИЛО



БЕЗ РАЗМИНКИ – К ВНЕДРЕНИЮ НОВИНКИ!

Вы давно работаете на рынке красоты, но ваши доходы вас не устраивают? Вы хотите что-то поменять в своем салоне, но не знаете, как? Вы хотите внедрить новую услугу, но не уверены в успехе? Тогда нам с вами есть о чем поговорить.

Каждый салон красоты стремится завоевать клиента и перевести его из разряда «первичных» в разряд «постоянных». Все специалисты в области продаж наперебой твердят, что главная цель не завоевание двух новых клиентов, а удержание одного старого, то есть постоянного. Давно известно правило продаж – рентабельность салона достигается путем перевода количества в качество: у постоянных клиентов должен расти «средний чек», то есть количество потребляемых за один визит процедур. Для этого, в свою очередь, нужно постоянно расширять спектр услуг и ассортимент товаров. Однако сделать это не такое уж и простое дело, как кажется на первый взгляд. Важно ведь не только внедрить новую услугу, но и получить желаемый экономический и сервисный результат. А для этого необходимо подобрать идеальную услугу и внедрить ее в самое подходящее для этого время.

Для начала определимся, что означает термин ***идеальная услуга***. Итак, правильно подобранная услуга для салона красоты – это та, которая: отображает желания клиентов; является новинкой, соответствует концепции и подходит уровню салона красоты (не слишком дорогая и не слишком дешевая); обеспечивает клиентам желаемый эффект и не приводит к побочным последствиям; приносит салону деньги, потому что востребована и рентабельна; методика проведения которой понятна клиентам и специалистам. В любом случае следует понимать, для чего вводится новая услуга. Некоторые услуги и процедуры вводятся для того, чтобы привлечь клиентов, другие - как источник небольшого, но стабильного потока денег, третьи - как источник прибыли, а иные нужны для того, чтобы поддержать заявленный имидж салона, либо просто необходимы для комплексности услуг.

Внедрение новой услуги требует скрупулезного подхода. Если вы хотите, чтобы этот процесс прошел менее болезненно и без финансовых потерь, то следует придерживаться некоторых правил.

ПЕРВОЕ ПРАВИЛО. Анализируйте работу конкурентов

В условиях жесткой конкуренции приходится бороться за лояльность клиентов, изобретая различные методы их удержания. Имея представление о конкурентах, можно понять и предпочтения клиентов. Ведь если мысленно или реально поставить себя на место клиента и познакомиться с салонами-конкурентами тем же путем, каким это мог бы сделать он, то после соответствующего анализа можно получить представление о его запросах. Именно ради благосклонности клиента нам необходимо досконально изучить конкурентов и найти те преимущества, которые и выделяют нас в массе одинаковых салонов красоты. При этом чем больше различий мы найдем, тем проще конкурировать. Следовательно, нужно стремиться снизить конкуренцию путем ***расширения и обновления ассортимента услуг***.

ВТОРОЕ ПРАВИЛО. Изучите желания клиентов

Владельцу, прежде всего, необходимо оценить ***потенциальную востребованность*** новинки, прежде чем внедрять ее в своем салоне красоты. Вы должны точно представлять, кто к вам приходит, и какой набор услуг наиболее востребован. Важно хорошо представлять себе целевого потребителя и тот комплект услуг, который будет им воспринят на ура. Очень важно представлять не только перечень услуг, но и мотивацию клиента. А для выяснения их потребностей и пожеланий используйте самые доступные пути: общайтесь с клиентами; проводите анкетирование (если необходимо – анонимное); получайте обратную связь от клиентов о каждой услуге и процедуре, проводимой в салоне; записывайте пожелания и запросы клиентов. Собранная информация позволит сделать выводы о предпочтениях клиентов и принять решение о выборе той идеальной услуги, которая поможет в привлечении и удержании тех самых клиентов.

ТРЕТЬЕ ПРАВИЛО. Соответствие услуги уровню и концепции салона

Выбор новой услуги в салоне красоты должен зависеть от ***концепции*** самого салона, наличия и

специфики оборудования, количества квадратных метров, кабинетов и мастеров. И уж совершенно точно, нужно принять во внимание уровень салона красоты: важно оценить соответствие уровня и качества услуги классу салона.

ЧЕТВЕРТОЕ ПРАВИЛО. Сочетайте услуги салона красоты

При выборе новой услуги важно понимать, какие процедуры и технологии в индустрии красоты сочетаются друг с другом, усиливая и поддерживая эффект. При сочетании методик достигаются гораздо большие результаты, появляется возможность формирования комплексных программ. Есть и обратные примеры, когда одно оборудование совершенно не сочетается с другим, а методики воздействия слишком противоречивы.

ПЯТОЕ ПРАВИЛО. Думайте о будущем

На любом этапе жизни предприятия индустрии красоты следует формировать набор услуг, который станет источником привлечения клиентов. Создайте своего рода график внедрения новинок, который будет заранее продуман, просчитан и проанализирован. Соответственно, в бюджет затрат необходимо включить расходы на развитие салона. Следует учитывать и этап жизненного цикла, на котором находится та или иная услуга: новая ли она, входит ли в моду ее потребление, как давно и стабильно потребляется, либо ее время подходит к концу.

ШЕСТОЕ ПРАВИЛО. Просчитывайте рентабельность

Для меня как экономиста по образованию этот этап является наиболее важным и значимым в принятии решения. Определившись с услугой, отправляетесь выбирать поставщика. Рынок оборудования и профессиональной косметики для салонов красоты развивается так же быстро, как и рынок самих салонов красоты, появляются все новые компании, новые предложения. Не торопитесь с выбором. Соберите как можно больше информации, тщательно проанализируйте различные предложения, сравните варианты и только потом принимайте решение.

Реалии таковы, что самое дорогое оборудование не всегда имеет лучшие показатели ***рентабельности***, так как текущие расходы по приобретению, содержанию и расходы по проведению процедуры могут быть очень высокими. Поэтому для начала нужно оценить необходимость внедрения новой услуги, взвесив финансовые результаты такого решения. Рассчитайте ***планируемые затраты***: стоимость приобретения оборудования (если для введения новой услуги оно необходимо), стоимость расходного материала, затраты на обучение персонала, затраты на рекламу. Рассчитайте ***планируемую валовую выручку*** от новой процедуры, установив конкурентоспособную цену, учитывая длительность процедуры и ее сезонность. А затем попробуйте рассчитать чистый доход от внедрения. Проанализировав результаты расчетов, важно сделать правильные выводы о целесообразности введения новинки. Стоит ли вкладывать деньги в дорогостоящее оборудование, косметику и при этом окупаться в течение десяти лет? А возможно, период окупаемости от внедренной процедуры составит пару месяцев, и доходы от новой процедуры покроют не только собственные, а и заемные средства. От такого анализа зависит ***рентабельность*** салона, и поэтому следует отнестись к нему со всей серьезностью.

СЕДЬМОЕ ПРАВИЛО. Обучайте и мотивируйте персонал

Подумайте над тем, как можно мотивировать персонал рекомендовать новую услугу клиентам. Очень важным моментом в продвижении новой процедуры будет влияние таких факторов как: уверенность персонала в эффективности новой услуги; знание ее специфики; личная материальная заинтересованность мастера. Если ваши специалисты не уверены в качестве и эффективности новой процедуры; если, на их взгляд, цена услуги занижена или завышена, то ни один ваш специалист никогда не предложит клиенту попробовать новую услугу. Кроме того, невозможно продать товар, не зная его характеристик. И в этом случае качество товара не играет никакой роли. Специалист не сможет провести хорошую презентацию «новинки», не имея информации о ней. Обучению специалистов и администраторов придайте особое значение.

ВОСЬМОЕ ПРАВИЛО. Рекламируйте «новинку»

На самом деле мне не хочется подробно сегодня говорить о рекламе. Как говорится, «...это уже совсем другая история». Если только уж совсем кратко. Для продвижения новинки необходимо продумать и провести грамотную рекламную кампанию. Не вся привычная для салона красоты реклама подойдет в данном случае. Будет уместна **внутренняя реклама**, ориентированная на постоянных клиентов и осуществляемая внутри салона. Это размещение информации о новой услуге на стойке администратора и каждом рабочем месте: своеобразные яркие ***мини-постеры*** - малозатратный, но очень эффективный способ рекламы новой процедуры. Это ***видеоролик***, который, как правило, предоставляет компания-поставщик (телевизор в салоне поставлен не для сериалов!). Если ролик будет крутиться постоянно, эту информацию обязательно заметят ваши клиенты. Это может быть ***прямая адресная рассылка*** по базе клиентов с описанием новой процедуры и приглашением в салон красоты. Должна быть продумана и **внешняя реклама**, в основном, направленная на первичных клиентов. Это реклама на фасадных окнах, временные растяжки, анонсирующие новую услугу и тем самым привлекающие внимание потенциальных клиентов салона. Это флаеры или буклеты в фирмах-партнерах.

Сегодня мы поговорили лишь о восьми правилах внедрения новой услуги. Конечно, следует понимать, что каждый салон индивидуален и подход к внедрению новых процедур тоже должен быть особенным, но от соблюдения этих восьми правил зависит окупаемость вложенных средств, удержание клиентов в салоне, имидж и успешность салона красоты. Принять верное решение поможет взвешенный экономический расчет, ваша интуиция и мудрость.

С уважением к вам и вашему бизнесу,
Наталья Рыболовлева,
руководитель консалтингового направления
ANIMA-холдинга.
(С использованием материалов интернета).

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ от ANIMA-холдинга

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

Описание работ, информационно-консультационных услуг	Стоимость
Первичная консультация по организации салона (парикмахерской) Включает в себя оценку будущего салона со слов представителя без выезда на место, устные консультации по организации салона, подбору оборудования, подбору и обучению персонала и пр.	**1 000 руб.**
Индивидуальное сопровождение салона: подбор технологического оборудования и специализированной мебели, инструментов, аксессуаров, расходных материалов в соответствии со спецификой, пожеланиями и бюджетом Заказчика; контроль за поставкой и установкой; подбор профессиональной косметики для всех направлений салона и т. п.	**Договорная цена**
Бизнес-курс «Современные технологии управления бизнесом индустрии красоты – эффективный директор, управляющий» **Задача курса:** эффективный старт салонного бизнеса. Практикующие специалисты расскажут, как правильно, шаг за шагом создать свой салон красоты и грамотно поставить в нем работу, избежав при этом типичных ошибок. * Слушатели курсов получают пакет необходимой для дальнейшей работы нормативно-методической документации	**11 500 рублей**
Курс «Эффективный администратор предприятия индустрии красоты» **Задача курса:** помощь в практической работе администратора салона красоты	**8 500 руб.**
NEW! **Семинары по кадровому делопроизводству** Предлагаемые темы семинаров: - «Трудовой договор: Общие правила заключения, изменения и прекращения трудового договора, требования к содержанию и т. д.», - «Режим рабочего времени, оплата труда»; - «Дисциплина труда, материальная ответственность работника»	от 2 800 руб.
NEW! **Федеральный Закон «О защите прав потребителей» - обучающие семинары для руководителей и администраторов** Предлагаемые темы семинаров: ФЗ «О защите прав потребителей», «Потребительский экстремизм», «Типичные ошибки», «Претензионный порядок урегулирования спора». Актуальная информация, советы экспертов, «вопросы-ответы»	Проводятся совместно со Свердловской региональной организацией «Общество защиты прав потребителей Свердловской области»
Разработка архитектурно-планировочного решения салона, дизайн-проекта По вопросам, требующим участия специализированных или лицензированных субподрядчиков, рекомендуем Заказчику третьих лиц для разработки архитектурного и дизайн-проекта, ведения строительно-отделочных работ, приобретения строительных и отделочных материалов	**Договорная цена**
Разработка и согласование документов по охране труда и экологии Программа производственного контроля, аттестация рабочих мест; замеры физических факторов на рабочих местах; разработка и составление контингентов работников, подлежащих профилактическим медицинским осмотрам	**Договорная цена (в зависимости от объемов)**
Расчет рекомендуемых цен на услуги салона с учетом используемых профессиональных препаратов	**от 4 500 руб.**
NB! **Разработка прейскуранта цен на услуги салона** Заказав услугу, вы получите грамотно составленный прейскурант услуг, рекомендуемые базовые цены на услуги и процедуры салона с учетом себестоимости расходного материала и уровня салона. Это даст вам возможность: - сэкономить время; - быть уверенным в точности расчетов и доходности процедур;	от 5 500 руб.
Помощь в подборе персонала Профессиональная экспертиза мастерства - проведение экспертизы специалиста на соответствие заявленной квалификации с последующими рекомендациями по кандидатуре	**Договорная цена**
Подготовка типовых внутренних документов (образцы): - должностные инструкции: администратор, парикмахер, мастер по маникюру/ педикюру; косметик, массажист; - инструкции по охране труда.	**Договорная цена (в зависимости от заказа)**



В ЧЕСТЬ ДОЛГОЖДАННОГО ОТКРЫТИЯ*

ВАШЕГО САЛОНА –

ПОДАРКИ** от ANIMA-холдинга и ESTEL Professional:

- три фирменных пеньюара
- два фирменных фартука
- три чаши для окрашивания
- рекламная продукция
- бесплатный семинар по колористике

*Либо при покупке продукции ESTEL Professional на сумму от 15 000 рублей
**Все подарки – с логотипом ESTEL Professional

Только с 1 октября по 31 декабря

В десяточку!



«Хочу все знать!» – восклицает иногда неискушенный посетитель маникюрного кабинета. «Хочу все знать!» – порой вторит ему не самый компетентный мастер. Сегодня на вопросы клиентов и специалистов салонов красоты коротко и ясно с удовольствием отвечают преподаватели ногтевых технологий Академии ««Studio Best» Татьяна МАКАРОВА, тренер-технолог Alessandro International, Любовь КОВАЛЕНОК, абсолютный чемпион ногтевого чемпионата «Profiss-2004». Если вопросы возникли и у вас, адресуйте их в редакцию журнала, и в следующем номере ANIMA-time вы непременно найдете ответы на них.

1 Чем отличаются профессиональные лаки от бытовых?

В первую очередь, количеством пластификаторов. Это компонент, который отвечает за эластичность лака, то есть движение материала за ногтевой пластиной. Натуральная ногтевая пластина - очень эластичный элемент: в холодной и сухой среде ногти сжимаются, в горячей и влажной - распрямляются. Такие метаморфозы происходят неоднократно в течение дня. Важно отметить, что пластификаторы - самый дорогостоящий компонент. Таким образом, чем больше пластификаторов содержится в лаке, тем он дороже, тем большее право имеет называться профессиональным.

2 Почему некоторые гели через какое-то время начинают желтеть?

Это зависит от уровня кислотности геля и UV-инициатора. Некоторые инициаторы продолжают работать под воздействием ультрафиолета, поэтому на солнце и после посещения соляриев начинают разрушаться и желтеть.

3 Можно ли наращивать и укреплять ногти беременным женщинам?

Можно, но следует учитывать два основных фактора:
- материал для моделирования не должен быть токсичным, соответственно, сразу исключаем все материалы, имеющие характерный резкий запах;
- нужно помнить, что у беременных женщин гормональные процессы протекают по-другому. Соответственно, это может помешать процессу сцепления материала с ногтем. Таким образом, устойчивость моделирующего материала резко снижается.

4 Не могу мыть посуду в перчатках! Как еще можно защитить кожу от воздействия средств бытовой химии?

Вы можете использовать защитные, водоотталкивающие кремы, элексиры. Основа таких кремов - силикон либо жидкий шелк. Эти элементы создают плотную водоотталкивающую пленку. Устойчивость защиты такой пленки зависит от фирмы-производителя того или иного состава и варьируется от одного до восьми часов.

5 Почему возникают пигментные пятна на коже рук? Как справиться с этой проблемой?

Возрастная пигментация по принципу очень сходна с веснушками, но, в основном, она появляется у людей старше 35 лет. Однако нередко ее появление начинается уже с 28 лет, так как с этого возраста мы начинаем необратимо стареть. Пигментация возникает на областях, подверженных воздействию света, таких, как лицо, руки (тыльная поверхность кистей), декольте. Половина людей в возрасте 50 лет и старше более или менее подвержены появлению пятен.
Факторы, ускоряющие появление пигментации: возраст, предрасположенность, слишком интенсивное или долговременное воздействие света, нехватка витаминов и минеральных веществ (витамины А, С и Е, селен, цинк + Q10), курение. Сухая, незащищенная кожа более восприимчива к воздействию UV-лучей. Возрастные пигментные пятна и частичная гиперпигментация — признаки повреждения клеток в результате многолетнего воздействия UV-облучения или увеличения производства свободных радикалов в результате этого. Появляются скопления коричневых пигментов — липофусцинов, также известных как пигменты старения или пигменты изнашивания. Когда человек стареет, протеины клеток меняются и не могут до конца распадаться. Образующиеся в результате обмена веществ отходы не могут удаляться должным образом, это и есть так называемые липофусцины, коричневые возрастные пигменты.
Другой симптом — ослабление стенок сосудов. С течением времени сосуды становятся хрупкими и пористыми. Пигмент крови (гемоглобин) и железо просачиваются сквозь них, смешиваются с меланином и образуют пигментные пятна неправильной формы, которые могут объединяться, тем самым увеличиваясь в размерах.
В первом случае есть возможность справиться с проблемой с помощью профессиональных кремов, имеющих в своем составе отбеливающие компоненты (спрашивайте у специалистов салона красоты!). Во втором следует дополнительно обратиться к врачу и проверить сосуды.

6 Сколько времени в среднем должно затрачиваться на процедуру маникюра, педикюра?

На классический комплекс маникюра должно уходить около 30-40 минут. Если вы делаете процедуру де-люкс, то затраты времени будут зависеть от того, что вы включаете в эту процедуру, но не стоит затягивать процесс более, чем на полтора часа.
На процедуру педикюра в среднем уходит около часа, но опять же, мы помним, что все люди разные, с различными проблемами стоп. Иногда приходится задерживаться с клиентом до полутора часов. Помните, главное результат!

7 Я начинающий мастер, работаю уже полгода. Никак не могу наработать клиентскую базу, хотя клиенты довольны моей работой. Что делать?

В условиях жесткой конкуренции мастер должен обладать не только прямыми профессиональными навыками, но и навыками менеджера по продажам. То есть он должен уметь продать свою услугу, причем так, чтобы захотелось купить самому! Для этого существуют различные курсы техники продаж. Советуем посетить! Думаем, все у вас получится!

8 Почему некоторые салоны работают на одних и тех же материалах, а цена услуг разная?

Себестоимость процедуры состоит не только из цены расходных материалов, но и стоимости аренды, коммунальных услуг, амортизации оборудования, а также заработной платы мастера и т. д. Отсюда вывод: если вы обслуживаетесь в люксовом салоне с дорогостоящим оборудованием, в центре города, и ваш мастер обладает высокой квалификацией, то это стоит совсем других денег, нежели в скромной парикмахерской на окраине мегаполиса или в провинции, где вами занимается вчерашний выпускник без особого опыта и регалий.
Согласитесь, покупая билет на один и тот же самолет, можно заказать эконом-класс и заплатить минимальную сумму, либо предпочесть полет бизнес-классом, и тогда билет будет стоить значительно дороже. Хотя самолет один и тот же, и ведет его один и тот же пилот.

9 У меня часто отекают руки и ноги, хотя мне только 28 лет. Что делать?

Главный и настоятельный совет - обратитесь к врачу, ведь эти симптомы свидетельствуют, возможно, о серьезных нарушениях в работе организма!
Хотя в современных профессиональных линиях существуют средства, снимающие поверхностный отек и усталость (в их состав, как правило, входят биоплазма, розмарин, каштан, листья винограда, ментол, камфора и т. п), но в корне это проблему не решит.

10 Возможно ли совмещение техник аппаратного, препаратного и обрезного педикюра?

Почему бы и нет. Только не переусердствуйте! В любом случае, должна быть логичность в совмещении этих техник. Так, например, в методиках аппаратного педикюра следующим уровнем являются «инструментальные методики». В общем, главное результат, а все остальное - на ваше усмотрение. Кроме того, не должно быть расхождения в названиях услуг - оказываемой и заявленной в прайсе.

РАСПИСАНИЕ

образовательных программ
Академии парикмахерского искусства «Studio Best»
на второе полугодие 2011 года.

Факультет «НОГТЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Название курса	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Технология маникюрного и педикюрного дела В программе: технологии маникюрного и педикюрного дела, технология моделирования (наращивания) ногтей, дизайн ногтей, основы менеджмента, культура общения, анатомия,основы косметической химии. Практические занятия проходят на базе студии. Форма обучения – дневная. Предоставляются инструмент, расходные материалы, модели. После успешной сдачи квалификационного экзамена выдается свидетельство установленного образца с присвоением квалификации (маникюрша, педикюрша 2 разряда).	**3 месяца** **9 500 рублей** **в месяц**	**с 3 октября** **с 1 ноября** **с 12 января 2012 г.**
Моделирование и укрепление ногтей гелем (с нуля) В программе: - теоретический блок. 1 курс - практический блок (отработка технологии на моделях) Предоставляются инструмент, расходные материалы, модели. По окончании выдается сертификат.	**12 дней** **15 000 рублей**	**10–25 октября** **16–31 января 2012 г.**
Моделирование и укрепление ногтей гелем Курс предназначен для мастеров, владеющих любой технологией моделирования ногтей. Цель: ознакомление и освоение нового экологически чистого моделирующего материала По окончании выдается сертификат.	**2 дня** **3 000 рублей**	**По согласованию**
Дизайн ногтей для начинающих В программе: основы композиции и цветоведения, капельная техника в дизайне, техника выполнения дизайна кистью, постановка руки, пятновой и сложнофактурный дизайн, сюжетный дизайн, флористика.	**4 дня** **6 000 рублей**	**По согласованию**
Наращивание ресниц, пучковое и единичное Предоставляются расходный материал и модели. По окончании выдается сертификат.	**1 день** **2 000 рублей**	**26 сентября** **21 октября** **28 ноября** **19 декабря**
Wellness-маникюр и wellness-педикюр Для мастеров. По окончании выдается сертификат.	**1 день** **1 500 рублей**	**По согласованию**
Обзорный семинар по продукции «Alessandro» (теория). По окончании выдается сертификат.	**Бесплатно**	**9, 16 сентября** **14, 28 октября** **11, 25 ноября** **9 декабря**

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

alessandro INTERNATIONAL

Название курса	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Аппаратный педикюр по методикам Школы подологии HELLMUT RUCK GmbH Курс является повышением квалификации для мастеров педикюра и маникюра. Предоставляются профессиональное оборудование, инструмент, расходные материалы, модели По окончании выдается сертификат.	6 дней 17 000 рублей	По мере комплектования групп
Ортониксия, моделирование, протезирование, коррекция вросших ногтей Повышение квалификации для мастеров. По окончании выдается сертификат.	5 дней 17 000 рублей	19–23 сентября Далее – по согласованию, по мере комплектования групп
Золотая пластина Goldstadtpange. Универсальная методика коррекции вросшего ногтя Повышение квалификации для мастеров. По окончании выдается сертификат.	2 дня 6 000 рублей	21–22 сентября Далее – по согласованию, по мере комплектования групп
Обзорный семинар по продукции Peclavus (теория) По окончании выдается сертификат.	Бесплатно	16 сентября Далее – по согласованию, по мере комплектования групп

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

Hellmut Ruck GmbH

Занятия проходят в современно оборудованной учебной студии в центре города по адресу: ул. Мельковская, д. 3. Тел. (343) 378-16-81.

Подробная информация и предварительная запись по телефону (343) 378-16-81 – у администратора ногтевой студии или у ваших бренд-менеджеров по Екатеринбургу и Свердловской области Ирины Мезенцевой (тел. 8-912-243-68-16), Ирины Куксиной (тел. 8-912-22-123-21).

ЗНАКОМЫЕ НЕЗНАКОМЦЫ

ГОСТИ ИЗ БЕЗДНЫ
НА СЛУЖБЕ КОСМЕТОЛОГИИ



В мифах разных народов есть много историй о русалках. Проанализировав десятки сказаний, можно обратить внимание на один факт - нигде не упоминается ни одна толстая русалка. Это всегда прекрасные создания с тонкой талией, хотя, по логике, жировая ткань им бы очень не помешала, так как жир помогает держаться в воде. Таким образом, уже на основании этих данных можно предположить, что море каким-то чудесным образом способствует сохранению красоты и молодости. Современные технологии позволили приподнять завесу тайны и заставили морские пучины поделиться своими секретами.

Исследования обнаружили невиданные возможности водорослей, которые считаются первыми живыми организмами, населившими Землю и сформировавшими на планете атмосферу.

В состав морских водорослей входит масса разнообразных биологически активных веществ. Их количество и объемы оказались настолько велики, что водоросли по праву стали именовать «фабриками здоровья». Почти полный витаминный состав, аминокислоты и полиненасыщенные жирные кислоты, микроэлементы (калий, натрий, кальций, магний, йод, хлор, сера, кремний и другие), фитогормоны и всевозможные ферменты - это лишь часть элементов, которые заключены в водорослях!

Перечисленные вещества находятся в морской растительности в больших объемах из-за способности водорослей их концентрировать. Познавателен и тот факт, что по количеству и качеству микро- и макроэлементов состав морских водорослей схож с составом человеческой крови, что дает возможность взглянуть на них, как на источник уже сбалансированного комплекса веществ, необходимых для нашего организма. В доказательство этого можно привести еще один исторический пример. Рыбаки у берегов Бретони (Франция) заворачивали ослабленных болезнью людей в морские водоросли, чтобы те быстрее восстанавливали силы.

На нашей планете существует несколько десятков тысяч видов водорослей, но самыми распространенными, которые применяются в современной косметологии, являются всего четыре.

СПИРУЛИНА

Спирулина – водоросль уникальная. Это единственное морское растение, которое сохранило свой вид с доисторических времен. Особенность этой водоросли в том, что у нее отсутствуют генетические мутации. Она совершенно невосприимчива ни к повышенной радиации, ни к воздействию пестицидов и тому подобных веществ. По сути, спирулина при любых условиях окружающей среды сохраняет свою экологическую чистоту.

Всемирная Организация Здравоохранения по праву записала спирулину в число чемпионов по биологически активным веществам. Только представьте себе, что белок в этой водоросли составляет три четверти ее массы! Его концентрация настолько сильна, что десять граммов водоросли приравниваются к одному килограмму говяжьего мяса! При этом белок спирулины полностью усваивается организмом.

Более того, спирулина – это склад полиненасыщенных жирных кислот, которые просто незаменимы для сохранения упругости кожи. Многократно доказано, что эти омега-кислоты положительно воздействуют и на умственные способности человека. Данная водоросль из-за наличия в ней элементов-иммуномодуляторов укрепляет общую иммунную систему, противодействуя воспалительным и раковым процессам.

В косметологии спирулину применяют для того, чтобы повысить эластичность и тонус кожи. Однако данная водоросль оказывает укрепляющий эффект на весь организм. Проще говоря, она омолаживает тело.

ЛАМИНАРИЯ

Ламинария, более известная как морская капуста, примечательна тем, что имеет очень высокое содержание йода, который находится в водоросли в легко усваиваемой форме. Как известно, йод необходим для нормального функционирования щитовидной железы. Причем, если принимать это вещество внутрь, то легко допустить передозировку. Зачастую внутренний прием йода и вовсе противопоказан. Когда же йод впитывается кожей, то тут тело возьмет именно столько этого элемента, сколько ему не хватает. К тому же, и усваивается йод гораздо лучше через кожный покров. Нехватка же йода приводит к сбоям в работе щитовидной железы, контролирующей обмен веществ и уровень гормонов.

Соответственно, при возникновении дисбаланса появляются условия для накопления жировой массы, что ведет к развитию целлюлита.

ЛИТОТАМНИЯ

Литотамния — настоящее депо магния и кальция. Магний в нашем организме выступает регулятором нервной системы, а кальций отвечает за нормальное состояние костной и хрящевой ткани, а также мышц и кровеносных сосудов.

Косметологи используют литотамнию для снятия нервного и мышечного напряжения и восстановления в теле нормального щелочного баланса. Почему щелочь так важна, спросите вы? Оказывается, при потреблении мясных продуктов в организме накапливаются кислоты — продукты белкового распада. Кислая среда — прекрасное условие для возникновения и прогрессирования разного рода воспалительных процессов на коже и фиброзного целлюлита. Щелочная среда побеждает кислотную.

ФУКУС

Основная задача фукуса — выведение ядов из организма. Современному человеку довольно трудно избежать насыщения тела различными токсическими веществами. Различные технологии принесли человеку не только удобство в быту, но и проблемы со здоровьем. Кроме того, что наша собственная микрофлора вырабатывает токсины, сегодня в организме сплошь и рядом можно встретить компоненты бытовой химии (тефлон со знаменитых сковородок и еще массу всякой химической всячины, попадающей в нас вместе с пищей, густо сдобренной эмульгаторами, красителями, дубильными веществами и т. п.). Продукты бытовой химии имеют способность накапливаться в нашей жировой клетчатке, и вывести их оттуда довольно-таки проблематично - только путем разрушения жировых клеток (липолиза) посредством обертывания, массажей и тому подобных косметологических манипуляций.

Но тут нас подстерегает иная беда. Оставшись без места жительства, токсины тут же попадают в кровь и разносятся ею по всему телу. Поэтому ощущения после липолизных процедур похожи на симптомы простудного заболевания — могут болеть голова и мышцы, наблюдается повышенная температура. Грамотные косметологи в этом случае прописывают процедуры детоксикации. Фукус в этом случае — один из наиболее эффективных вариантов избавления от токсинов. Эта водоросль располагает особым веществом, которое, попадая внутрь наших клеток, абсорбирует все ядовитые вещества, связывает их и выводит через мочеполовую систему, кишечник и потовые железы. Кроме функции детоксикации, фукус улучшает гормональный фон и кровообращение, что, в свою очередь, делает кожу более здоровой. Данный вид водоросли, вдобавок, стимулирует выработку половых гормонов и витамина D.

ОБРАБОТКА ВОДОРОСЛЕЙ

Для производства косметических препаратов используются исключительно живые водоросли, собранные с глубин. Причем, сбор растений производится в строго определенные сезоны, когда концентрация полезных веществ максимальна.

Процесс обработки начинается уже на судне. Водоросли тщательно промываются и подвергаются быстрой заморозке. Это делается для того, чтобы не допустить брожения. После того, как водоросли доставляют на фабрику, они подвергаются измельчению в несколько этапов, пока частицы не достигнут порошкообразного состояния.

Современные технологии направлены на то, чтобы сохранить в водорослях максимальный объем активных природных веществ. Прошли те времена, когда водоросли высушивали (на солнце или в печах), а затем измельчали в муку, получая богатую микроэлементами, но лишенную аминокислот и витаминов массу. Методы прессования тоже не совсем эффективны, поскольку высвобождают из этих растений, в основном, пигменты.

Наконец, была придумана новая технология — микровзрыв. Методика заключается в резкой заморозке (до −50 градусов) биомассы и серии ее измельчений. На выходе каждая частица получается размером от 5 до 10 микрон, что сравнимо с размерами эритроцитов крови. Полученный продукт имеет кашеобразный вид. Данный метод позволяет не только сохранить все активные вещества, но и улучшить их взаимодействие с клетками кожи и подкожных покровов.

ЕЩЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ

У водорослей отсутствует корневая система, и все жизненно необходимые вещества они получают непосредственно из морской воды. Но, что интересно, оказавшись на суше, водоросли не сразу высыхают. А по прошествии времени помещенные в водную стихию они продолжают жить и развиваться. Секрет кроется в альгиновых кислотах, которые содержатся в клетках водорослей и удерживают воду. Таким же образом альгиновая кислота ведет себя и после проникновения в клетки кожи. А старение кожи и снижение ее упругости, как известно, напрямую связано с ее обезвоживанием. На основе вышесказанного можно сделать вывод, что водоросли тормозят процесс старения.

Еще одним аргументом в пользу данного вывода является установленный многочисленными исследованиями факт того, что содержащиеся в водорослях микроэлементы способствуют восстановлению биологических реакций в клетках. Если подобные процессы затухают, то клетка в скором времени погибает. Водоросли выступают своего рода подзарядкой для дальнейшего полноценного функционирования клеток.

Наконец, пополнение с помощью водорослей витаминного состава клеток позволяет им успешно справляться со свободными радикалами и противостоять фотохимическим реакциям, также ускоряющим увядание кожи.

Важный фактор, о котором также нельзя не упомянуть, - очень низкая аллергенность водорослей. По правде говоря, вероятность появления аллергических реакций на теоретическом уровне возможна, но найти человека, у которого аллергия на водоросли - сложнейшее дело, чего не скажешь об экстрактах, сделанных на основе наземных трав.

Из водорослей добывают и ароматические вещества, идущие в парфюмерное производство. Когда вы чувствуете, что в духах или туалетной воде присутствует аромат свежести, то с большой долей вероятности можно утверждать, что в состав ароматического вещества входят компоненты морских водорослей.

И, наконец, талассотерапия - наиболее давний способ борьбы с целлюлитом и на сегодняшний день, пожалуй, самый эффективный. Сам термин «талассотерапия» подразумевает использование всех компонентов, связанных с морской средой для оздоровления человека. И водоросли занимают здесь одно из главных мест.

СЕМИНАРЫ И МАСТЕР–КЛАССЫ ПО КОСМЕТОЛОГИИ



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

Семинары и мастер-классы ведет **Юлия Усова**, автор программ обучения по дисциплинам «Эстетическая косметология. Уход за лицом», «Эстетическая косметология. Уход за телом», преподаватель курса «Эстетическая косметология», лауреат профессиональных конкурсов косметологов Уральского региона и всероссийского уровня, дипломант научно-практических конференций косметологов и эстетистов, член жюри профессиональных конкурсов косметологов, ежегодный участник Международных конгрессов по прикладной эстетике «Intercharm-professional» (Москва).
Преподаватель ANIMA-холдинга Юлия Усова - обладательница дипломов ведущих косметических линий, в том числе диплома международного образца профессиональной линии «ROSA GRAF» (Германия); сертифицированный специалист в области косметического ухода за лицом и ухода за телом.

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

БЕСПЛАТНЫЕ СЕМИНАРЫ ПО КОСМЕТИЧЕСКИМ ЛИНИЯМ

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

ГРАФИК БЕСПЛАТНЫХ МАСТЕР–КЛАССОВ

ROSA GRAF

- Программа "Heitland for men" серия для ухода за мужской кожей - **15 сентября**
- Программа "Thalasso" уход за лицом - **13 октября**
- Программа «AMINTAmed» уход за проблемной кожей и акне - **17 ноября**
- Программа "FORTY+" – безиньекционная миорелаксация - **8 декабря**

Начало занятий в 11 часов

LANECHE

- Программа для увядающей кожи "PRO-RETINOL" - **20 сентября**
- Программа с аромамаслами «FAROMATIQUE» - **18 октября**
- Программа «Коллагеновый уход» - **15 ноября**
- Программа ухода со SPA-лифтинговой маской с витамином С - **6 декабря**

Начало занятий в 11 часов

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

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

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



СУПЕРПРЕДЛОЖЕНИЕ

для постоянных клиентов ANIMA–холдинга
и всех желающих пройти курс обучения в косметологической школе Heitland (г. Целле, Германия)

ОРГАНИЗАЦИЯ ГРУППОВЫХ ПОЕЗДОК – дважды в год!

В программе:

- знакомство с косметической линией ROSA GRAF из первоисточников;
- обучение различным массажным техникам;
- обучение технике стоун-терапии;
- возможность испытать всю прелесть качественных продуктов на собственной коже, принимая процедуры в течение всего срока пребывания в школе.

Слушателям вручается диплом международного образца от ROSA GRAF, дающий право и возможность работать с уникальными косметическими продуктами.

Скидки для постоянных покупателей продукции ROSA GRAF

При покупке:
От 5 до 10 тысяч рублей – 5 процентов
От 10 до 20 тысяч рублей – 10 процентов
От 20 до 30 тысяч рублей – 15 процентов
Свыше 30 тысяч рублей – 20 процентов.

EXCLUSIVE AND ALL INCLUSIVE!

А ведь и правда, в тот эксклюзивно-замечательный, словно по заказу, июльский денек все было включено: яркое, жаркое солнце, голубое-преголубое небо, упавшее в теплую, со взабалмученными золотыми искрами, воду Таватуя, возможность думать не об утеплении, а о раздевании; многочисленная, разношерстная компания и общение «только не о работе!» с коллегами-друзьями под сенью цветного шатра, специально обученные люди в роли ведущих, поздравления от подразделений и пламенная речь генерального, зовущая вперед, к победе ANIMA-холдинга и вдохновляющая на новые трудовые подвиги; купание и загар не из солярия, вкусняшки на любой вкус, шумные спортивные игры и забавное взрослое баловство, самый взаправдешный, огромный именинный торт, громкая музыка, восторженные вопли и хохот, радостные улыбки до ушей, танцы-шманцы и много чего еще, и предсказуемого, и неожиданного.

Такой вот долгожданный летний пикник, посвященный дню рождения холдинга, – не совсем на обочине, но очень-очень нескучный и запоминающийся, ведь давно известно и не нами придумано, что корпоратив - это не просто способ отметить очередную дату в календаре; прежде всего, это возможность неформального общения среди сотрудников, необходимая для сплочения коллектива и большей продуктивности предприятия. История компании складывается из простых будней, но запоминается по проведенным праздникам, а поэтому лучший способ продемонстрировать единство и усилить спаянность коллектива, наполнить жизнь положительными переживаниями, просто отдохнуть и получить удовольствие от совместной деятельности – это устроить офигительную корпоративную вечеринку (еще лучше – утренник, плавно перетекающий в вечеринку), праздник, который надолго запомнится фейерверком радостных эмоций! В общем, очередное играющее на перспективу, командообразующее мероприятие (слово в данном случае какое-то не шибко подходящее, типа: меры приняты) по тимбилдингу в лучших традициях ANIMA-холинга – свершилось!

..А кусочек из середины басни, прозвучавшей в качестве одного из поздравлений, был вырезан самоцензурой. Ибо, согласитесь, не все, что хорошо для внутреннего употребления, подойдет для широкой читающей публики. Да и должны же быть у нас с вами какие-то собственные секретики! В общем, оставим невошедший отрывок сугубо «для служебного пользования». Договорились?



Когда в товарищах согласье есть,
То дело их пойдет на лад.
А нет – так будет только мука….
Однажды девять лет назад
Прекрасный лебедь, рак и щука
Везти с поклажей воз взялись.
И все втроем в него впряглись.
Поклажа их была не столь легка.
Но если лебедь рвался в облака,
То щука с раком рвались следом тоже.
А по-другому было бы негоже.
Коль пятится немного рак назад,
То щука с лебедем за ним спешат.
А если щука вдруг с концами в воду –
Друзья туда тянУт подводу.
Судить не нам, насколько правы
Рак, щука, лебедь; но управы
На них никто найти не смог.
Уж сотни пройдено дорог,
И воз далёко с той поры
Смогли продвинуть сквозь бугры.
***
Пускай история, которой
Мы насчитали девять лет,
Другим наукой станет верной –
Другой такой науки нет.

Когда в товарищах согласье есть,
То дело их пойдет на лад.
И будет всем другим наука:
Однажды девять лет назад…
Однажды десять лет назад…
Однажды двадцать лет назад…
Однажды тридцать лет назад…
Однажды сотню лет назад…
Однажды тыщу лет назад…

Наталия ТОМИЛОВА,
главный редактор журнала ANIMA-time.















Buon
Estate!








Особенный журнал о красоте
«ANIMA-time» № 3(11),
Сентябрь 2011 год

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, Юлия Усова, Татьяна Макарова, Игорь Лутков, Сергей Деткин, Любовь Коваленок, Елена Панова, Ольга Саманюк, Юлия Лаверычева, Наталия Путно, Владимир Меньшиков, Наталия Томилова, а также сотрудники ООО «Сан Лайт».

Иллюстрации:
Александр Морозов

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

На обложке:
Модель: Мария Пинженина.
Стиль: Анастасия Мохова, Анастасия Байкулова.

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

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

Отпечатано в Типографии АМБ
620026, г. Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, 59.
Тел.: (343) 251-65-91, 251-65-95.
Подписано в печать: 09.09.2011 г.
Тираж: 5000 Заказ № 2423

HAIRLIFE.RU
ПОРТАЛ ПАРИКМАХЕРСКОЙ И ТРИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

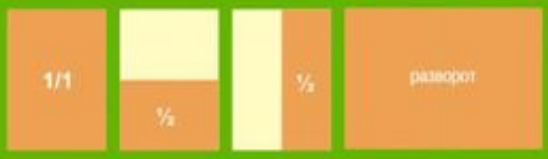
anima time
ОСОБЕННЫЙ ЖУРНАЛ О КРАСОТЕ

УЗНАЙ СЕБЕ ЦЕНУ!

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

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

Все цены указаны в рублях



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

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

Подробно на www.anima-holding.ru


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

ПРЕМЬЕРА В «ЛЕРЕ»

Почти восемь часов непрерывной, напряженной, творческой работы; девять самых разных, но неизменно благодарных и с удовольствием раскошелившихся посетительниц, выпорхнувших из кресел преобразившимися, радостными, с подарками от ANIMA-холдинга и ESTEL Professional; деятельные мастера с горящими глазами, готовые к эксперименту, с благодарностью впитывающие новые знания, ловящие каждое слово технолога; энергичный директор салона, с поощрительным интересом наблюдающая за бурным процессом и кипучей деятельностью своих специалистов, - вот, пожалуй, главные итоги первой прошедшей в Екатеринбурге акции с условным названием «ДЕНЬ ESTEL».

В качестве дополнения к фотографиям — отзыв Юлии Владимировны, директора салонов красоты «Позитив» и «Лера» (координаты последнего: Екатеринбург, ул. Восточная, д. 64, телефон 350-51-07):

- Наш салон работает семь лет. Начинали с красителей, один из которых не радовал ни качеством, ни разнообразием, а второй на тот момент присутствовал почти во всех салонах. Когда менеджеры «Магнитива» предложили попробовать одну из торговых марок заменить на ESTEL ESSEX, мы решили рискнуть и не прогадали, чему были несказанно рады. Потом появилась краска DE LUXE, она понравилась мастерам и клиентам еще больше. С той поры мы расширили количество направлений сотрудничества с ANIMA-холдингом, большой корпорацией, специализирующейся на комплексном оснащении салонов красоты. Сегодня помимо косметики, инструментов для парикмахерских мы пользуемся и продукцией для загара в соляриях, и сервисными услугами, а совсем недавно менеджер Ирина познакомила нас с продукцией ALESSANDRO, так что теперь готовимся перевести мастеров маникюра на эту линию.

Кроме того, немаловажное значение имеет обучение мастеров. Спасибо за бесплатные семинары! Всегда есть желающие либо освежить знания, либо подучиться заново. Вот и День Эстель, что состоялся 22 августа, не прошел даром: в частности, мастера очень плотно познакомились с новой безаммиачной кремкраской SENSE DE LUXE, чье качество порадовало и удивило. В общем, в ближайшее время будем пополнять запасы новинками! Для мастеров День Эстель пролетел на одном дыхании. Хотелось бы поблагодарить за труды нашего менеджера Наталью Перминову, прекрасного технолога Яну Куликову, которые оставались с нами чуть ли не до ночи, дожидаясь результатов окрашивания последнего клиента. Технолог ESTEL Professional буквально каждую секундочку была рядом с парикмахерами, своим совместным трудом они радовали наших любимых клиентов.

Преимущества ESTEL Professional — это экономуход для клиентов, причем, отличного качества, и приемлемые цены на продукцию для домашнего ухода. Благодаря этой российской марке мы всегда можем предложить что-то эксклюзивное каждому клиенту. Правда, у нас есть пожелание не продавать линию OTIUM в магазинах, иначе она потеряет эксклюзивность использования в салонах...

Спасибо организаторам в лице ANIMA-холдинга за прекрасную возможность провести в салоне такой праздник — День Эстель! Как результат я вижу желание работать еще лучше у своих мастеров и хорошие отзывы от своих клиентов. Надеемся на взаимовыгодное долгосрочное сотрудничество в дальнейшем!

С благодарностью,
директор салона «Лера» **Юлия ЛАВЕРЫЧЕВА** и
мастера салона **Маша Лапочкина, Маша Тараканова, Оксана Иванцова и Наташа Бабаева.**









ЭКСКЛЮЗИВНО от ANIMA-холдинга и ESTEL Professional



НЕЗАБЫВАЕМЫЙ ДЕНЬ

ONE DAY WITH ESTEL

для салонов красоты и парикмахерских

Специальная АКЦИЯ, направленная на расширение клиентской базы салона, обучение специалистов салона и развитие их профессионального мастерства, увеличение прибыльности и рентабельности вашего салона красоты.

С полудня и до самого закрытия салона красоты –

пошаговое сопровождение мастера и его клиента опытными технологами ESTEL Professional:

- диагностические процедуры;
- консультации по колористике и уходу за волосами;
- помощь в составлении сложных рецептур окрашивания;
- наблюдение за процессом предоставления услуги.

В подарок каждому клиенту:

- роскошная ухаживающая процедура для волос с использованием маски OTIUM;
- укладка с помощью стайлинговых средств AIREX;
- средство для домашнего ухода за окрашенными волосами.

anima® ХОЛДИНГ

Хотите устроить праздник ESTEL Professional в своем салоне? Узнайте подробности проведения у своего менеджера или по телефону (343)253-71-92.

ТОЛЬКО ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЗАПИСИ!


18 октября
11.00
МАСТЕР-КЛАСС
HYATT
Отель «Хаятт Ридженси»
Екатеринбург,
ул. Бориса Ельцина, 8
ROAD SHOW
THE 70's
Коллекция сезона 2011-2012
от
ALFAPARF
MILANO
Мастер-класс ведут:
ALAN KEVILLE (Ирландия) - топ-стилист ALFAPARF MILANO, владелец салонов красоты и Академий в Ирландии, создатель сезонных коллекций в составе международной команды стилистов ALFAPARF
АНЗОР ЗАКУТОВ (Россия) - ведущий тренер-технолог, преподаватель студии ALFAPARF (Москва), аттестованный колорист ALFAPARF, стилист международного класса
Заказ билетов и подробная информация по телефону:
(343) 253-71-92
Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72
www.anima-holding.ru
anima
ХОЛДИНГ