МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДИПЛОМ

парикмахера

Филиал французской Академии парикмахерского мастерства

SAINT LOUIS (Париж)

Saint Louis PARIS ACADEMIE DE COIFFURE



обучение

для профессиональных
парикмахеров
и для всех желающих!

продолжается набор

на новый учебный год

Екатеринбург, ул. Бажова, 68

(343) 319·41·16, 334·35·50

www.anima-holding.ru / www.studiobestekb.ru / vk.com/sudio.best

studio BEST академия парикмахерского искусства

anima® ХОЛДИНГ

Лицензия Министерства общего и профессионального образования Свердловской области (рег. номер 13942 от 26.10.2011 года)

anima®

16+

особенный журнал о красоте

№1(29)
2016



FASHION STYLE

Steam Punk

STUDIO BEST 2016

стр. 24-29



Весна Эстель '16

КОЛЛЕКЦИЯ

Пробуждение Ваших волос

1. Шампунь для волос ВЕСНА ЭСТЕЛЬ
Пробуждение Ваших волос. Дарит заряд энергии и жизненную силу.

2. Спрей 5D для волос ВЕСНА ЭСТЕЛЬ
Легкое расчесывание. Увлажнение. Разглаживание. Блеск. Объем.

3. Сыворотка для волос ВЕСНА ЭСТЕЛЬ
Восстанавливает поврежденный кутикулярный слой. Придает волосам эластичность и силу.

4. Маска для волос ВЕСНА ЭСТЕЛЬ
Насыщает витаминами. Восстанавливает волосы по всей длине. Придает объем и шелковистость.

5. Скраб для тела ВЕСНА ЭСТЕЛЬ
Деликатное обновление и непревзойденная нежность кожи. Бережно отшелушивает. Насыщает кожу энергией витаминов. Увлажняет и омолаживает.

6. Коллекция мини-продуктов ВЕСНА ЭСТЕЛЬ
В состав набора входят:
- Шампунь для волос, 60 мл
- Маска для волос, 60 мл
- Сыворотка для волос, 30 мл

7. Коллекция ВЕСНА ЭСТЕЛЬ
В состав набора входят:
- Шампунь для волос, 250 мл
- Маска для волос, 300 мл
- Спрей 5D для волос, 100 мл



1 2 3 4 5 6 7

салон красоты DeLis

г. Екатеринбург, ул. Надеждинская, 10
тел.: (343) 213-60-46, 373-89-79
e-mail: salondelis@list.ru
www.delis66.ru
vk.com/salon_delis

ESTEL PROFESSIONAL
www.estel.pro

Вижу цель. ИДУ НА ШТУРМ



Давайте знакомиться! С некоторыми коллегами я общаюсь более десяти лет, еще в начале двухтысячных годов приступив к работе в должности бренд-менеджера итальянских профессиональных марок. Мне самой очень нравятся бренды Selective Professional, Barex Italiana, поэтому продаю их уже десять лет с огромным удовольствием, будучи на сто процентов уверенной в их качестве!

Моя работа приносит мне удовольствие каждый день! А долгожданный приезд в Екатеринбург президента компании «Tricobiotos s.p.a», производителя Selective Professional, Marco Bucaioni и ведущих стилистов бренда с новой коллекцией стрижек в формате Fashion Tour стал для меня кульминацией в работе, как бы подведением своеобразного итога десятилетней работы с этим брендом. При виде полного зала аплодирующих людей, получая множество восторженных благодарственых отзывов, я лишний раз убедилась, что работаю не зря!

Barex Italiana - это нечто другое, он для тех, кто «уже все перепробовал» и ищет что-то особенное, - этот бренд умеет удивлять клиентов. Каждая линия в своем составе содержит редкие натуральные ингредиенты, которые в сочетании с последними научными разработками творят чудеса. И когда такие искушенные, даже пресыщенные клиенты начинают работать с нами, я ставлю себе и бренду еще один плюсик!

В ANIMA-холдинг я пришла два с лишним года назад. Мне очень нравится работать в команде профессионалов, где каждый готов прийти на помощь, поддержать. Думаю, именно в девизе «Один за всех и все за одного!», который мы претворяем в жизнь ежедневно, и есть наша сила.

За последние пару десятилетий наша страна, и мы вместе с ней пережили не один кризис. Поэтому очередная экономическая встряска не пугает, наоборот, многие считают это время возможностью преображения и «санации». Правда, приходится учитывать, что во время кризиса прежние схемы и бизнес-модели не работают. Чтобы развиваться, надо ставить высокие, звонкие цели и искать нестандартные решения, которые направлены не только на конечного потребителя — важно начать перемены с себя. Именно поэтому ANIMA-холдинг полностью изменил структуру работы со своими филиалами, как говорится, провел "перезагрузку".

Почему я заговорила именно о наших подразделениях в области? Потому что в настоящее время работаю в должности руководителя регионального отдела продаж, курирую работу филиалов в Нижнем Тагиле, Серове, Каменске-Уральском. В моем подчинении семь менеджеров. Это новая для меня работа, но не менее интересная, чем в предыдущей должности. Приходится решать много вопросов, и когда видишь конечный результат, это не может не радовать! Очень пригодилось образование (я закончила Академию государственной службы по специальности «Государственное и муниципальное управление», но по специальности работать не довелось), теперь же знания, полученные в студенческие годы, являются важным подспорьем в работе.

В жизни привыкла ставить перед собой максимальные цели, путь к которым иногда очень долгий и нелегкий. Например, визит итальянцев был моей давней мечтой, которая осуществилась через десять лет! В работе с филиалами моей целью являются оптимизация их работы и увеличение объемов продаж.

С недавнего времени сотрудники филиалов регулярно проходят обучение в областном центре. Едва ли не первым делом для активизации работы менеджеры переняли опыт екатеринбургских коллег и начали применять планшеты, хоть пришлось их уговаривать и убеждать, насколько это удобно. Зато теперь, находясь у клиента, можно не только сориентировать его по ассортименту и стоимости того или иного товара, но и в мгновение ока переправить заказ в офис и на склад. Для конечных покупателей тоже многое изменилось. Не важно, где находится салон, - в Нижнем Тагиле или Ивделе, Екатеринбурге или Тугулыме — каждому клиенту предлагаются одинаковые условия работы, для всех транслируются аналогичные акции и специальные предложения. В планах - увеличить количество семинаров по различным направлениям в наших филиалах. В Каменске-Уральском раз в месяц проводим Дни красоты по разным брендам и направлениям; на счету уже Alessandro, Barex Italiana, на подходе "черепаховое окрашивание", мехенди. В Серове ввели практику ежемесячных выездных семинаров с участием екатеринбургских технологов с уникальными мастер-классами (на особом счету у северян — «Техники окрашивания HCE» и семинар по рекомендациям домашнего ухода, которые мы преподносим в качестве подарка салонам, взявшим в работу краситель Haute Couture ESTEL). Таким образом, текущий год мы обозначили годом реформирования, и вас, дорогие читатели, тоже призываем к поиску новых возможностей и нестандартных решений!

Елена ЮРКОВА,
руководитель регионального отдела продаж ANIMA-холдинга.

ЧИТАЙТЕ С УДОВОЛЬСТВИЕМ В СЕГОДНЯШНЕМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА:

Интервью с президентом итальянской компании Марко Букайони..... стр. **4**
Фоторепортаж с презентации сезонной коллекции Selective Professional..... стр. **9**
Двадцать ответов на пять вопросов..... стр. **12**
Легенды и мифы индустрии красоты. Сказка PRO директора..... стр. **16**
Звезда ANIMA-time. «Амброзия» из Березовского..... стр. **18**
«Я знаю, как это делать. Я научу вас!». Мастер-классы для парикмахеров..... стр. **22, 30**
Новая коллекция СТИМПАНК от «Studio Best»..... стр. **24**
Протестируйте мастера на предмет готовности продавать..... стр. **32**
В «Профессиональном мире» красота доступна каждому..... стр. **34**
Поделись опытом. Расскажи об успехах..... стр. **36**
Купи – собери - прими участие - лети! Акция длится три месяца..... стр. **40**
«Я знаю, как это делать. Я научу вас!».
Мастер-класс для мастеров ногтевого сервиса..... стр. **42**
Профессиональная косметика для рук и ног..... стр. **44**
Инструменты и аксессуары для педикюра..... стр. **49**
Профессиональная косметика для волос..... стр. **15, 37, 39**
Услуги сервисной группы..... стр. **46**
Консалтинговые услуги..... стр. **47**
Обучение, повышение квалификации:
- парикмахеров..... стр. **50-51, 52-55, 58- 61, 63**
- специалистов ногтевого сервиса..... стр. **56-57**
- лэшмейкеров..... стр. **45**
- мастеров по педикюру, подологов..... стр. **48**
- косметологов..... стр. **62**
Контакты..... стр. **63-64**



ВЕСНА ИДЕТ – ВЕСНЕ ДОРОГУ!

Новая лимитированная коллекция ВЕСНА ЭСТЕЛЬ для пробуждения ваших волос. Сбалансированное сочетание ценных компонентов для того, чтобы проснуться от долгого зимнего сна от кончиков волос... до кончиков пальцев. Линия включает скраб для тела и продукты для волос - шампунь, маску, сыворотку, спрей 5D, которые придают блеск и эластичность, дарят заряд энергии и жизненную силу.

Первая внутренняя обложка



Марко БУКАЙОНИ. ИЗ ИТАЛИИ С ЛЮБОВЬЮ

Selective Professional – бренд, принадлежащий компании «Tricobiotos s.p.a», которая является его производителем. Этой компании больше тридцати лет, и ею владеет моя семья. По свидетельству рынка, у Selective Professional всегда было и остается прекрасное соотношение цены и качества. Это наиболее известный из всех итальянских брендов за рубежом, он импортируется в шестьдесят одну страну.

Стр. 4



ФЕВРАЛЬСКИЕ МЕТАМОРФОЗЫ

Стрижки из коллекции «2SHADE» отличает изысканная гармония контрастов, четкие формы, великолепное чувство стиля. На создание коллекции его авторов вдохновил образ "девушки Джеймса Бонда", неизменно противоречивый и сексуально-женственный, дерзкий и одновременно чувственный. Презентация сезонной коллекции Selective Professional в екатеринбургском театре балета «Щелкунчик» прошла с полным аншлагом.

Стр. 9



ЧЕТЫРЕ В ОДНОМ

«Какие черты характера вы больше всего цените в людях? Как бы вы охарактеризовали самого себя? Что общего у средиземноморских блюд и итальянских продуктов по уходу за волосами?» - на эти и другие вопросы одновременно отвечают топ-стилисты Академии Selective Professional Алексей Баринов, арт-директор бренда в России, Макс Праделла (Италия), Жанин Круз (Германия) и ведущий технолог Мария Сидорская.

Стр. 12



REDENSYL® ГАРАНТИРУЕТ РЕЗУЛЬТАТ!

Статистика показывает, что проблема выпадения волос затрагивает около 80 процентов мужчин и 50 процентов женщин в различные моменты их жизни. Сегодня рынок профессиональной косметики предлагает передовые решения, способные справиться с этой проблемой легко и безопасно. Selective Professional предлагает эффективную программу лечения, предназначенную для профилактики и борьбы с выпадением волос и их истончением.

Стр. 15



СЛЕДУЙ ЗА МНОЙ!

Слово «мастер-класс» пришло к нам из английского языка: master (человек, обладающий знаниями и опытом в определенной области) и class (занятие, урок). Учебный процесс предполагает прямой и комментируемый показ приемов работ. Специальные мастер-классы для профессионалов включают авторские методики и наработки, информацию о новых технологиях. В этом случае подобные занятия - аналог курсов повышения квалификации.

Стр. 22, 30, 40



НАЗАД, В БУДУЩЕЕ!

Когда тема будущей коллекции утверждается в голове мастера, начинается самое интересное: поиск образов, эскизы, модели, пробы. И вот перед вами долгожданный результат работы многих людей. Сегодня мы хотим познакомить вас с любопытным, набирающим силу стилевым направлением steampunk. В настоящее время наблюдаются явления, позволяющие говорить о стимпанке как о формирующейся субкультуре.

Стр. 24



ПРОДАВАТЬ, КОНСУЛЬТИРУЯ

Ошибка думать, что клиент принимает решение, исходя только из качества продукции. По большому счету, клиенту безразличен продукт как таковой, это доказано психологами. Продукт в руках продавца - это инструмент, при помощи которого он может решить проблему клиента. Важно, какие результаты вы сможете обеспечить при помощи этого инструмента, и какие проблемы клиента сможете решить. Именно это ключ к открытию многих тяжелых дверей.

Стр. 32



ТОЛЬКО ВПЕРЕД. И ТОЛЬКО ВМЕСТЕ!

«Сегодня мы работаем только на красителе HAUTE COUTURE, это позволяет поддерживать на высоком уровне марку заявленных услуг и качество обслуживания». «Надеемся, и этот кризис пройдет незаметно благодаря HAUTE COUTURE». «Если вы до сих пор колеблетесь, хочу развеять сомнения: специалисты ANIMA-холдинга и ESTEL во всем вам помогут»... Профессиональные откровения директоров салонов красоты.

Стр. 36



ДЛЯ БЕЗУПРЕЧНОЙ УКЛАДКИ

Вдохновившись миром fashion, ESTEL создали профессиональный стайлинг ESTEL HAUTE COUTURE, призванный подчеркнуть индивидуальность вашего клиента. Новый стайлинг поможет вам в полной мере проявить талант дизайнера волос. Сделать волосы превосходным полотном для творчества. Надежно защитить от негативных воздействий. Придать волосам желаемую форму. Наконец, надолго сохранить результат...

Стр. 37, 39



РОЗЫГРЫШ – ДЕЛО СЕРЬЕЗНОЕ!

Хотя весна только вступает в свои права, самое время подумать об осени. Как вам идея – провести несколько дней в осеннем Санкт-Петербурге, приняв участие в работе очередного грандиозного фестиваля ESTEL.FEST? Для того, чтобы попасть в список участников розыгрыша десяти бесплатных путевок, надо выполнить определенные условия закупки продукции ESTEL Professional. Акция продлится до 10 августа.

Стр. 40



ТЕПЕРЬ И В ANIMA-ХОЛДИНГЕ!

Рады представить и предложить продукты торговой марки Kinetics Nail Systems. На сегодня бренд, зарегистрированный в США, предоставляет полный спектр профессиональной косметики для рук и ногтей и насчитывает более 540 ассортиментных позиций. Это современная линия продукции, которая обладает неповторимым стилем, отличается высоким уровнем качества, соответствующим последним тенденциям постоянно изменяющейся моды.

Стр. 44



Марко БУКАЙОНИ:

«Если когда-то случится вторая жизнь, я опять буду заниматься тем же!»

Наш разговор с президентом итальянской компании «Tricobiotos s.p.a» длился чуть более часа. Мы успели побеседовать о работе, и не только о ней, и расстались, вполне довольные друг другом.

– Марко, в Италии очень богатые традиции, что касается продукции для волос. Более шестисот компаний этим занимаются. Я правильно информирована?

- Это факт, и, особенно, что касается моих продуктов))). Да, шестьсот тридцать семь компаний, если точно.

– Тогда скажите, Selective Professional в этом огромном семействе какое место занимает? Какая его доля на рынке?

- Во-первых, Selective Professional - это бренд, что принадлежит компании «Tricobiotos s.p.a», которая является производителем и владельцем этого бренда. Это семейная компания, которой, если говорить точно, тридцать три года, и она принадлежит моей семье. Здесь нет никаких других посторонних учредителей. Как говорит рынок, наша компания входит в десятку лучших итальянских компаний, которые занимаются производством профессиональной продукции для волос. А Selective Professional - наиболее известный из всех итальянских брендов за рубежом, он импортируется в шестьдесят одну страну. Это не мои слова, это свидетельство конкурентов и рынка: у Selective Professional всегда было и остается прекрасное соотношение цены и качества. Действительно, это так. Наверное, благодаря этому мы имеем такой успех.

– Семейный бизнес – это в итальянских традициях, не так ли?

- Очень хороший вопрос, мне нравится. Конечно, не все относятся к этому, как я. Мой взгляд на бизнес часто отличается от других. Будучи президентом компании «Tricobiotos», я приехал сюда и привез команду стилистов-парикмахеров. При этом постоянно подчеркиваю, что я один из них. Это специфика семейного бизнеса: ты не ставишь себя выше, а говоришь: «Я часть этой команды!». К сожалению, этот дух сейчас теряется. Конечно, когда бизнес растет, развивается, в том числе и «Tricobiotos», становится сложнее быть одновременно и президентом, и лидером, оставаться на одной волне со всеми. Поэтому чтобы справляться с этим, надо, чтобы коллеги, которые тебя окружают, были профессиональными, и дальновидными, и умными.

– О членах семьи можно спросить – кто чем занимается?

- У меня двое детей, сыну тридцать один год, он работает в компании, конечно, это ее будущий президент. Дочке двенадцать, она еще учится. У меня еще две племянницы, они занимаются маркетингом в «Tricobiotos», и справляются с этим прекрасно.

– Марко, Вы очень много общаетесь со стилистами – это творческие, чувствительные люди, которые бывают ранимыми и обидчивыми, – как Вам удается с ними ладить? Вообще, кто в этом тандеме – производитель и парикмахер – главный?

- Да, стилисты — это артисты. Нормальным людям они могут показаться странными. Несмотря на то, что я являюсь президентом компании, всегда был очень близок к данному виду деятельности, именно к работе с ведущими стилистами и услугам, которые мы предоставляем в обучении. Могу сказать, каждый стилист — это отдельная планета, все они отличаются между собой. Разговаривать с ними — это как родитель разговаривает со своим ребенком. Если ты поймешь их как детей, разных по характеру, они будут прекрасными людьми, и ты будешь прекрасно с ними общаться.

Есть другая категория стилистов — стилисты-менеджеры, скажем так. Они абсолютно другие, они похожи на нас, понимают основную задачу, с ними легко. Есть стилисты-суперпрофессионалы, но которые, к сожалению, по менталитету остались парикмахерами. С этими сложнее всего общаться. Нужно в их шкуру залезать и стараться ставить себя на их место. Они до конца остаются детьми. Вот здесь три стилиста - русский, итальянец и специалист из Германии. Три абсолютно разных человека. Им, как своим детям, нельзя жестко говорить: то нельзя, это нельзя! Нужно обязательно объяснять и давать им способ высказываться, выражаться, только потом вносить какие-то коррективы.

Я очень доволен своими стилистами — помимо того, что они прекрасные специалисты, они еще воспитанные и приятные в общении люди. Мы всегда стараемся сотрудничать с людьми такого уровня. Они прекрасно понимают, какая это работа: не просто шоу показать, а все организовать, подготовить и пригласить людей так, чтобы они пришли, - самое сложное во всем именно это! ...Еще у меня есть такой маленький секрет: в моей компании стилист не бывает никогда первым человеком. Понятно, что какой-то из них более великий, какой-то менее. Вот, что касается, например, Макса Праделло - он очень известный! Но он не выпячивается, ведет себя как все остальные. К сожалению, бывают иногда ситуации, что талантливых людей заносит, и это негативно отражается на всех.



– То есть Вы время от времени снимаете с них корону?

- Нет-нет. У вас есть дети? Как мы детям даем тот или иной пример? Я никогда в жизни не бил своих детей, даже не шлепал! Потому что меня родители тоже никогда не обижали. Но наказывали часто. Также и в работе: если стилист неправильно, неуважительно себя ведет по отношению к коллегам, к клиентам, мы просто отстраняем его от работы на какое-то время, в течение трех месяцев он сидит дома. Не в том смысле, что он не получает зарплату, а что он не может выражать себя творчески — не участвует, не выступает! Для них это беда! Понятно, что для них очень важно собственное эго. Когда он там стоит наверху, существует только он, и это очень опасно! Опасно и для него, и для нас. Это означает еще и то, что он останавливается в собственном росте, тогда он становится неинтересен для других, тогда приходится с ним расставаться.



– И все-таки роль Академии Selective Professional, думаю, довольна высока в продвижении продукта!

- Вот мы изначально определились, что Selective Professional - качественный итальянский продукт. Просто на сегодняшний момент в мире, в том сегменте, в котором мы творим, довольно сложно найти некачественный продукт. Возможности химии настолько высоки, что сложно делать некачественные продукты. В той ситуации, когда предложение превышает спрос, ты должен чем-то отличаться, и ты должен как-то продвигать свою продукцию. Здесь не имеет значения, насколько ценен сам продукт. А имеет значение понимание потребителя, насколько этот продукт уникален и важен. Мы же не продаем хлеб, без которого нельзя прожить. Мы продаем люксовый продукт.

Каждая женщина может пойти и купить любой другой продукт для волос. Но мы должны ей объяснить, почему она должна купить именно наш продукт, почему должна у парикмахера сделать именно эту процедуру. Тогда женщины будут стремиться к этому. Поэтому главное, чтоб клиент понял, ЧТО ЗА ПРОДУКТ он покупает!

Как-то я принимал участие в тренинге. Там был очень известный у нас человек, которому я после семинара сказал, мол, вы очень хороший «продажник». Он возразил: нет, я ничего никогда не продавал - это люди у меня покупали! Вот в чем разница! Ты можешь быть хорошим продавцом, но если люди не захотят, не будут готовы купить, бессмысленно это все. Поэтому, конечно, наша Академия - главный двигатель Selective Professional. У нас тринадцать филиалов по миру, с главной Академией в Италии, очень большой и красивой. Нам необходимо продвигать продукцию. Это очень важно. Это восемьдесят процентов успеха!





– Мероприятие, которое будет завтра – важное, яркое, с большим количеством зрителей... Вы часто сопровождаете такие мероприятия? Вообще, Ваша цель нынешнего приезда в Россию, в Екатеринбург?

- Я люблю общаться, люблю быть среди людей. Мне очень повезло. В жизни не часто такое бывает, но я занимаюсь работой, которую очень люблю! Я живу этой работой, и мне очень нравится ездить, видеть новые места, знакомиться с новыми людьми. Наверное, Господь Бог захотел, чтоб я этим занимался. Поэтому я объездил весь мир, многих дистрибьюторов знаю лично.

Уверен, что шоу завтра у нас получится. Во-первых, потому, что ANIMA-холдинг вложил всю свою душу в организацию этого мероприятия! Даже стилисты мне сказали в шутку: «Мы где, в России или Швейцарии?!» – потому что все очень точно, четко, без опозданий, каждый знает, чем занимается. Второй момент: стилисты нашли моделей, которых они хотели. Модели не капризные, не устраивают «вынос мозга», мы с ними были откровенны изначально, показали и сказали, что хотим сделать: «Если вы чувствуете, что не готовы к таким переменам и экспериментам, тогда лучше не соглашаться!».

Дальше: мне очень понравился театр балета «Щелкунчик» - достойнейшая площадка, и технический персонал театра очень расположен и готов следовать нашим пожеланиям. Поэтому я уверен, что завтра будет все здорово! Если вы зададите мне вопрос, нравится ли мне сценарий шоу, я скажу: для меня слишком длинно, но, видимо, это такая российская особенность. Мы понимаем, что в каждой стране свои предпочтения. Уверены, шоу будет наполненным, оно будет состоять из разных частей – мастер-класса Алексея с необходимыми объяснениями и креативной части, где будут работать Макс и Жанин. Кроме того, завт-ра мы покажем стрижки из двух коллекций. Я спокоен, все должно хорошо получиться. Повторяю, это благодаря замечательной организации ANIMA-холдинга, все большие молодцы, и далеко не всегда нам так везет с организаторами!

– Спасибо на добром слове!.. Марко, я думала, иду разговаривать с бизнесменом, а разговариваю, на самом деле, с не менее творческим и креативным человеком, чем топ-стилисты! Вы кем больше себя ощущаете – творцом или предпринимателем? Как удается совмещать эти две ипостаси?

- Когда ты занимаешься таким бизнесом, нужно, конечно, прежде всего, иметь команду, которая верит в тебя, в твое дело. Я, естественно, изначально бизнесмен, но, наверное, не такой традиционный, который сидит за рабочим столом. Офис, в котором мы решаем вопросы, это только часть жизни. Сейчас я пытаюсь показать вам через себя нашу компанию – какие мы все, и какая наша философия. Мои сотрудники, коллеги - они такие же, как я. Мы, может, кажемся, веселыми, неформальными, но в работе у нас, на самом деле, все очень четко. У нас в работе есть важные моменты – пунктуальность, ответственность, что касается именно бизнеса, в котором мы очень хорошо разбираемся. То есть когда я работаю, я президент - ты стилист. У каждого своя роль, свое место. Понятно, что я не лезу в работу стилистов, не могу советовать, каким цветом покрасить. Существуют разграничения: есть работа, на которой я решаю серьезные проблемы, но есть ситуации, где я не президент Букайони, а просто Марко. Часто в компаниях нет четкого разграничения, нет делегирования, и тогда происходят неприятные ситуации. У меня есть такое присловье: например, мне часто приносят образец какого-то продукта и спрашивают: «Марко, тебе нравится?». Я всегда говорю: «Не важно, нравится ли это мне; важно, понравится ли это рынку! ...А мне не нравится!». Но я не говорю, что мы не должны это делать, главное, чтоб клиент был доволен.

– У Вас есть любимые продукты в Selective Professional?

- Может, мы покажемся слишком самоуверенными, но что касается красителя ColorEVO – он один из самых лучших. Даже - самый лучший, самый сильный краситель на рынке! Технологии - наша сильная сторона! Наша компания уникальная. Почему? Это первая итальянская компания, которая провела первый семинар в России, в Москве, когда еще никто не знал, что кроме трех самых известных профессиональных продуктов на рынке еще что-то есть.

- Это был девяносто восьмой год, год первого российско-итальянского контракта в сфере индустрии красоты, - вступает в разговор Елена ЛЕКСАКОВА, вице-президент группы компаний «ИталКосметика». - Хотя наш дебют на российсом рынке датируется девяносто пятым – тогда мы впервые участвовали в «Интершарме». Чем были удивлены парикмахеры? Что им провели семинар! - рассказали про технологии, показали, как делать диагностику, объяснили, что такое натуральный, что такое креатив; как снимать косметический цвет, как работать с сединой, как насыщать волос... Понимаете? Наши парикмахеры вообще ничего этого не знали! Может, только топы, а у подавляющего большинства мастеров не было знаний, не преподавали так у нас парикмахерское искусство! Selective Professional стал первым. Это была огромная помощь в развитии в России парикмахерского бизнеса! В Италии я не знаю такой семейной компании, в которой бы все поняли изначально и начали инвестировать в обучение и создание технологии! При наличии Академии сразу все понимают, что «Tricobiotos» - серьезная компания, которая понимает, как продавать профессиональный продукт.

- Да, нужно долго ждать прибыли, но если ты не будешь инвестировать в обучение, в технологов, у тебя ничего не получится, - подытоживает М. Букайони.

– Марко, если сравнивать Selective Professional и итальянскую кухню, которая наверняка Вам очень хорошо знакома и любима Вами, то – что между ними, по-Вашему, общего?

- Почему итальянская кухня так популярна во всем мире? Потому что она простая. То же самое, если мы говорим о нашей продукции. Почему все говорят про Color EVO, что это классный продукт? Он превосходный по своим качествам и в то же время простой по технологии, потому что, если ты все делаешь по формуле, ты получаешь, что хочешь. То есть нас объединяет простота! Сейчас все хотят что-то простое, чтобы было быстро, понятно в использовании.

– Марко, а с русской кухней Вы знакомы?

- У меня русская жена, она сама готовит русскую еду, поэтому я очень хорошо знаю вашу кухню. Очень люблю селедку с вареной картошкой, например. Настоящую русскую селедку! Ваши огурчики, помидорчики тоже очень люблю. Очень вкусная кухня, и, на самом деле, не такая тяжелая, как про нее говорят.





– Вы первый раз в Екатеринбурге?

- Да. Конечно, я очень много слышал о нем. Думаю, это третий город в России, и не касательно величины; здесь очень много банков, музеев, театры, консерватория, а не просто промышленные предприятия. Сразу видишь культурный уровень людей. Красивый город. Большой, но в то же время компактный. Со своим очарованием.





– Если сравнивать зимний Екатеринбург с женским образом, то какой типаж, в первую очередь, Вам приходит на ум?

- Мне кажется, при всем своем очаровании это очень простой город. В хорошем смысле слова. Если говорить о Питере, наверное, этакая женщина с претензиями, барокко мне представляется. Если думаю о женщине-Екатеринбурге, это красавица, но скромная, без сильного макияжа, может быть и в джинсах, в чем угодно. Красивая естественной красотой! Иногда в нестоличных городах бросается в глаза безвкусица - здесь мы не увидели разницы с Москвой. Это европейский город с людьми, которые занимаются своими делами, самодостаточные, без излишнего украшательства. Все демократично и без пафоса.






– Марко, за последний год какое событие, впечатление – самые яркие?

- Для меня прошлый год был физически непростым, если говорить обо мне лично. Была серьезная проблема, связанная со здоровьем, слава Богу, это все закончилось. Но было много всего еще. Успешная работа. Еще одна важная вещь, которая произошла в моей семье: моя дочь оказалась очень талантливой спортсменкой, она занимается синхронным плаванием в спортивной школе и готовится стать членом юниорской сборной команды Италии. И как вы думаете, из какой страны ее тренер?))) Конечно, из России!



– У вас есть любимое выражение, пословица? Может, девиз или лозунг?

- Летом выходит книга, которую я написал совместно с известным итальянским журналистом. Это не совсем моя биография. Это воспоминания о тех людях, с которыми я встречался в жизни, - в профессиональной и личной сферах. Которым я ЧТО-ТО ДОЛЖЕН. Не в материальном плане! ЧЕМ-ТО ОБЯЗАН, лучше сказать. Для меня было счастьем быть с ними знакомым, встречаться. Среди них господин Полонский, Константин Федорович, президент группы компаний «ИталКосметика» в Москве. Он научил меня очень важной вещи. Его молодость пришлась на послевоенное советское время. Но его образ мышления иногда более продвинутый, чем у нынешних молодых людей. Представьте, насколько надо было быть умным, чтобы в тот момент, когда в девяностых Россия радикально менялась, перестроиться самому, понять, что сейчас востребовано и создать компанию, которая по сей день современна и актуальна!

Есть фраза, очень важная для меня: «Человек не может спокойно жить в настоящем, планировать свое будущее, если он забыл свое прошлое»! Зачастую многие совершают эту ошибку. Сегодня многие живут только настоящим и не понимают, что может произойти, по одной простой причине: они забыли, кем были! Я очень уважаю пожилых людей. Был только один человек, который мог меня осадить: мой отец. Но ему и не надо было этого делать: как только он начинал говорить, я тут же замолкал. Так правильно, я считаю. То наследие, которое несут в себе люди пожилые, в любой стране, - это наше самое главное достояние. Жизнь может меняться каждые пятнадцать лет, а традиции никогда не поменяются. Жаль, что многие этого не понимают. Нувориши считают, что они могут все поменять, купить. Но деньги не главное в жизни. Первая моя супруга умерла... У меня было много денег на тот момент. Но они не помогли ее спасти. Да, деньги могут облегчить жизнь. Но права пословица: не в деньгах счастье!

– Что особенно важно в работе парикмахера?

- Долгое время многие компании считали, что чем необразованнее парикмахер, тем им проще манипулировать. Раньше так и говорили, кстати: не хочешь учиться – иди в парикмахеры!

– Как, и в Италии тоже?!

- Да-да! Это впоследствии аукнулось самим компаниям, и моей компании тоже, когда мы поняли, что вокруг необразованность и невежество. Сейчас все абсолютно изменилось. Поэтому сегодня я бы сказал молодым: если у вас нет желания, если у вас нет в душе этого стремления - быть парикмахером, не надо идти в эту профессию! Ваша профессия – это руки. И ваша фантазия. И ваше сердце. Чтобы ею заниматься, нужна любовь! Эта профессия дается тебе свыше. Я сегодня видел совсем молоденькую девочку, которая накручивала волосы на бигуди, и прекрасно это делала! Да, сегодня многое изменилось, и в профессию идут действительно серьезные люди.

– Чего я не спросила, но что бы Вам еще очень хотелось донести до читателя?

- Наверное: «Почему человек моего возраста (а мне уже шестьдесят два года) до сих пор ездит по миру, оставляя семью, сам занимается этой работой?». Хотя с экономической точки зрения мне это не надо, все и так хорошо! По одной простой причине: я всегда этим занимался, я люблю эту профессию, и если когда-то случится вторая жизнь, я опять буду заниматься тем же! Потому что я влюблен в свою профессию, влюблен в эту работу!

Наталия ТОМИЛОВА.



FASHION TOUR 2016 ЕКАТЕРИНБУРГ

SELECTIVE PROFESSIONAL

Я БЫ ПЕРЕКРАСИЛ ЕЕ *в миллионы* РАЗНЫХ ЦВЕТОВ!

Свидетелями шоу-показа коллекции стрижек и причесок «2SHADE» бренда Selective Professional посчастливилось – другое слово вряд ли будет уместно! - стать уральским мастерам, парикмахерам Екатеринбурга и Свердловской области. Презентация прошла в рамках международного FASHION TOUR, организованного компанией Tricobiotos, 17 февраля в театре балета «Щелкунчик». Особенно приятно, что именно Екатеринбург стал первым городом в России после Италии, Испании и Германии, где производитель итальянской профессиональной продукции для волос Selective Professional совместно со своими российскими партнерами – компаниями «ИталКосметика» и ANIMA-холдинг – провел столь масштабное мероприятие.

Присутствовавший на презентации президент компании «Tricobiotos s.p.a.» Марко Букайони, которого легко было спутать с профессиональным шоу-меном – настолько импозантны были его позы, мимика, жесты, интонации! - лично представил концепцию коллекции весеннего сезона, рассказал о предпосылках ее создания и пожелал гостям хорошего настроения.

Открыл действо любимец публики Алексей Баринов, арт-директор Selective Professional в России, мастер международного класса по парикмахерскому искусству. Он с большим волнением и радостью представил российскую версию (как он сам выразился, «собственную интерпретацию») необыкновенно яркой и многогранной коллекции женских стрижек.

Чуть позже на сцене сложилось полноценное звездное трио ведущих стилистов международной команды и Академии Selective Professional – к Алексею присоединились Макс Праделла, многократный победитель международных профессиональных конкурсов парикмахеров, обладатель премии «Лучший стилист в стрижке и окрашивании» (Сан-Диего, 2011 год), владелец сети собственных салонов красоты в Италии, и Жанин Круз, креа-тивный директор компании «Gieseke Cosmetic GmbH» (Германия), специалист по тренингам для парикмахеров. В формате step by step Алексей, Макс и Жанин раскрыли секреты выполнения стрижек и техник окрашивания. Мария Сидорская, ведущий технолог «ИталКосметики» и Selective Professional в России, своими комментариями о цветовой палитре, техниках окрашивания, сезонных тенденциях в окрашивании волос и даже подробными схемами и формулами окрашивания удачно дополнила выступления великолепного во всех отношениях «триумвирата», которому публика, казалось, не просто внимала глазами и ушами, но кожей впитывала и знания, и идущие со сцены эмоции.

Очень неожиданным, чудесным подарком стало эксклюзивное представление новейшей коллекции будущего летнего сезона "D'version" (зрители просто ахнули, узнав, что они самые первые в мире мастера, кому (опять же!) посчастливилось увидеть работы, продиктованные образом "девушки с нашего двора", такой близкой и недоступной одновременно!) – на самом деле, презентация состоялась в Милане спустя всего пять дней после екатеринбургского шоу!

В организации мероприятия, которое прошло на «УРА!», принимали участие десятки человек. Всю «могучую кучку» устроителей и координаторов назвать не сможем, но некоторые имена обязательно озвучим. Подготовкой моделей к шоу наряду со своими именитыми коллегами по бренду занимались технологи Selective Вера Иванова (Екатеринбург), Ирина Вялкова и Валерий Красных (Санкт-Петербург), Мадина Малова (Улан-Удэ). На мероприятии традиционно прекрасно отработали модели модельного агентства «Dream Fashion Studio». Шикарный макияж выполнили визажисты Make Up Studio Anastasia Akerman и лично сама Анастасия.

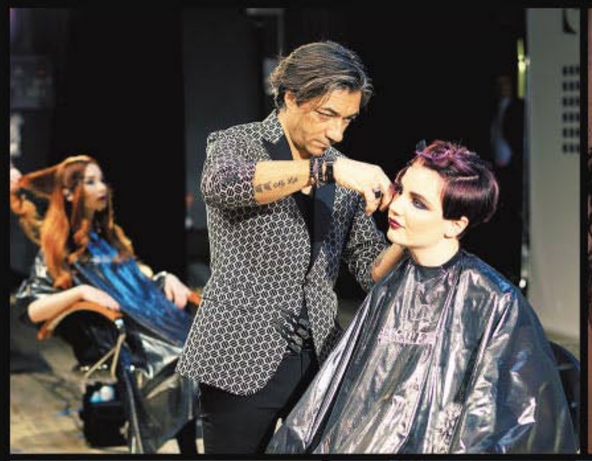
Не смеем более отвлекать ваше внимание от фоторепортажа и отзывов очевидцев, которым повезло ВСЕ ЭТО увидеть собственными глазами! Желаем нашим читателям жить и творить под девизом итальянского бренда – и быть избранными!


















- «Великолепное зрелище — без преувеличения! Сказать, что нам понравилось, значит, ничего не сказать. Мы в полном восторге!».
- «Когда я смотрела на большой экран, увидела, что Алексей волнуется — это было заметно по тому, как у него пальцы дрожали. И голос временами дрожал. Это меня не столько удивило, сколько восхитило: такая Звезда, и переживает, как у него получится! И, как бы странно ни прозвучало, мне это было приятно! Потому что, если он так старался, наверное, мы для него не какая-то там глубинка и не какие-то провинциальные мастера, а понимающий зритель, который может по достоинству оценить, что показывают на сцене. Ведь если ты думаешь, что выступаешь перед теми, кто ничего не понимает, что им и так сойдет, — человек не будет так беспокоиться за результат».
- «Жанин с Максом такие прикольные! Очень мне понравились! А хозяин... Марко, да?.. Само обаяние!».
- «Аметист, платина, розовое золото — Selective не перестает нас удивлять и радовать! Да, я давно работаю на этих продуктах. И сама, и клиенты удовлетворены результатами и качеством волос. Теперь будут еще больше довольны — еще бы, такие цвета! Selective не просто в тренде — он сам создает эти тренды!».
- «Знаете, а я даже не удивлена что все так прекрасно — как всегда. Потому что не первый раз на мероприятиях, которые предлагает ANIMA-холдинг. Поэтому сегодня заранее точно знала, что день удастся, и я не буду разочарована!».
- «Мне понравились позы стилистов, когда они работали на сцене. С одной стороны, понятно, что это шоу, и им надо выглядеть эффектно. Потом подумала, может, попробовать и мне в работе в салоне немного «поиграть» перед клиентами. Мне кажется, им бы понравилось! Может, многие мои коллеги умеют прекрасно стричь, окрашивать и даже быть чуточку психологами, но вот артистизма — полный ноль. Со стороны посмотришь, и смех, и грех!».
- «Созданные на подиуме образы, действительно, как и было заявлено, были приближены к салонным работам. Завтра иду на авторский мастер-класс Алексея Баринова, чтобы собственными руками попробовать повторить эту красоту. Уверена, мои клиенты будут в восторге (я даже уже представила, кому какая стрижка больше подойдет!)».
- «А я на завтра записалась к Марии Сидорской (была удивлена, что ведущий технолог бренда и мастер международного класса является еще и врачом — трихологом и физиотерапевтом - по образованию). Программа ее семинара «Трихология в парикмахерском зале» показалась мне не просто интересной, а очень полезной. Наверняка завтрашняя информация пригодится в работе!».

Больше фотографий: vk.com/animaholding



Журнал «ANIMA-time» благодарен гостям ANIMA-холдинга, топ-стилистам Академии Selective Professional Алексею БАРИНОВУ, Максу ПРАДЕЛЛА, Жанин КРУЗ и ведущему технологу итальянского бренда в России Марии СИДОРСКОЙ, которые накануне важного мероприятия, в сумасшедшей круговерти двух подготовительных дней, нашли немного времени, чтобы пообщаться с журналистом и рассказать о себе нашим читателям. Надеемся, вам будет интересно поближе познакомиться с героями дня, тем более, что всем им пришлось отвечать на одни и те же вопросы. Огромная благодарность переводчикам Елене Лексаковой, вице-президенту группы компаний «ИталКосметика», и Дарье Костроминой, менеджеру ANIMA-холдинга, благодаря которым были сняты все языковые барьеры.

НА ЗОЛОТОМ КРЫЛЬЦЕ СИДЕЛИ…

КАКИЕ ЧЕРТЫ ХАРАКТЕРА ВЫ БОЛЬШЕ ВСЕГО ЦЕНИТЕ В ЛЮДЯХ? КАКИЕ НЕ ПРИЕМЛЕТЕ КАТЕГОРИЧЕСКИ?

Алексей Баринов
Ценю, в первую очередь, искренность. В чувствах, в желаниях, в мыслях. Любовь к людям. Честность. Если это есть, будет и креативность, и оптимизм. Если говорить о мастерах конкретно, то любовь к клиенту. Человечность. Важно быть открытым для знакомства, для общения, для контакта с людьми.
Не нравится лживость, неискренность. Искусственность. Иногда такие люди встречаются — ну прямо все в образе! Наверное, лесть. В своей жизни много слышал лести — от знакомых, «друзей». В людях не люблю лень. Хотя сам, как мне кажется, ленивый. Но когда приходит человек и начинает жаловаться, что ему так тяжело... Ты же здоровый человек, с руками-ногами! Особенно москвичам поражаюсь! Люди из провинции бросают все, приезжают в столицу ни с чем и добиваются результата!

Мария Сидорская
Мне очень нравится внимательность людей. Когда они могут замечать какие-то нюансы — во внешности, в природе, в ощущениях. Люди, которые чувствуют, чем человек живет. Ценно и важно в нашей профессии — вытащить наружу внутреннюю красоту человека, показать ее на лице, на прическе, на волосах.
Что не нравится: грубость, неприятие себя, желание казаться лучше, чем ты есть на самом деле.

Макс Праделла
Я очень не люблю людей необязательных и которые опаздывают. Это приводит меня просто в бешенство! И мне нравятся люди живые, активные, деятельные.

Жанин Круз
Мне важен человек, с которым можно идти одной дорогой по жизни. Единомышленник. И чтоб с ним было весело. Не нравятся безбашенные люди, которые, уходя в отрыв, не могут вовремя остановиться, живут своим сумасшествием.

ВЫ САМ(А) – КАКОЙ(АЯ)? ПРЕДСТАВЬТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, СЛОВЕСНЫЙ АВТОПОРТРЕТ.

Алексей Баринов
Я доверчивый. Наверное, как говорят мои друзья, я искренен в своих чувствах и ощущениях. Готовый всегда прийти на помощь. Очень люблю людей. Я всегда был рубаха-парень, открытый для всех на все сто. Сейчас немного меньше: умные люди подсказали, что нельзя быть настолько открытым. Потому что люди разные, и надо уметь баланс держать — кому открываться, а кого держать на расстоянии. Этому я еще учусь.

Мария Сидорская
Это очень сложно, поскольку я пытаюсь все время работать над собой, и во мне постоянно что-то меняется. На сегодняшний момент пытаюсь чувствовать свои истинные желания, быть более внимательной к людям. Мы очень быстро живем, нам не хватает времени, мы не замечаем много прекрасного вокруг нас... Не нравится - это то, что мой ум перебивает чувства, постоянно анализирует, что правильно, что неправильно. Это наше воспитание обществом, стереотипы — мне это мешает, и от этого хочется избавиться.

Макс Праделла
Я, во-первых, очень амбициозный и самолюбивый. Естественно, люблю себя, ничего не могу сказать! Но! То, что я делаю, я делаю со страстью! Поэтому мне не сложно заниматься моей работой - это то, что я люблю. Я могу легко находить общий язык с людьми. Везде чувствую себя в своей тарелке. Потому что я очень искренний, и мое поведение не фальшивое. Недостатки? Их много. У меня нет терпения, и я хочу, чтобы мои подчиненные все схватывали на лету, чтобы я на них только посмотрел, и они уже понимали, чего я хочу!

Жанин Круз
Я тоже сумасшедшая))). Но «хорошая сумасшедшая» - могу вовремя остановиться, потому что у меня есть тормоза: для меня самое важное это работа, она на первом месте. Потом — мой бойфренд, потом собака. Если ты будешь личной жизни уделять больше внимания, чем всему остальному, тогда ты не сможешь расти в профессии. Главное для меня — концентрация в работе. Потом уже можно думать обо всем остальном.

САМОЕ ЯРКОЕ СОБЫТИЕ, ДОСТИЖЕНИЕ, ВПЕЧАТЛЕНИЕ, ВОСПОМИНАНИЕ ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ – ТО, ЧТО БОЛЬШЕ ВСЕГО ЗАПОМНИЛОСЬ И ВЫЗВАЛО СИЛЬНЫЕ ЭМОЦИИ?

Алексей Баринов
В профессиональной жизни это была мечта, которая сбылась буквально на прошлой неделе. Посещение семинара Гай Танг (Guy Tang) — Профессионала с большой буквы, в мире очень известного. Мне понравилось, скажу так, но ожидания были больше, чем результат. Года два я мечтал его увидеть воочию, следил по интернету за его работами. Наверное, пол-Москвы там собралось парикмахерского бомонда. Хотя, в интернете куча споров по поводу его профессионализма (ну это как всегда!).
Из впечатлений: в ноябре был во Франции, в Нормандии. Мы брали машину и катались по северу Франции. Мне безумно понравилось! Пять дней, такое количество разных городов! Побывал в Америке, но впечатления очень ровные, - понял, что Америка не моя страна. Самое яркое воспоминание - Гранд Каньон! Меня восхищает все, что создала природа, нравится буйство природы! И города, богатые историей, где есть центр города, какие-то интересные улочки, уютные кафешки, красивые люди, которые любят посидеть, попить кофе.

Мария Сидорская
За этот год в нашей профессии много появилось ярких оттенков. Люди стали не бояться их! На самом деле, сегодняшней коллекцией мы не показываем много креатива, все-таки Selective — приверженец классики. Сама я более креативна, люблю жесткие стрижки, яркое окрашивание. Но в жизни мало кто может позволить себе яркое окрашивание, и не каждый город это примет (я сужу не по моделям, а по клиентам; хотя, ваш город более креативный). Я за то, чтобы эту новинку в яркости продвигать дальше. Есть такое направление swag — и вот в некоторых городах его совсем не приняли, а где-то приняли на ура (**от ред.:** swag — это, в первую очередь, «крутой» вкус. Как и любое коммерчески успешное субкультурное течение, «жизнь на свэге» предполагает следование ряду незыблемых правил в музыке, манере держаться, одежде и аксессуарах). Даже в Москве сложно найти моделей на такое окрашивание. У вас, оказывается, даже проще! И вот всего за год благодаря интернету произошла некая перемена в менталитете. Действительно, очень много молодежи это течение увидели и приняли. Главное, чтоб еще мастера не боялись и учились, и могли предложить клиенту, что он хочет.

Макс Праделла
Было много событий в профессиональной сфере. Очень яркое шоу Selective в Мадриде, которое мы



делали, в котором участвовали две тысячи парикмахеров. И замечательное, очень яркое воспоминание — о коллекции, которую мы будем завтра показывать - 2SHADE, которую мы делали в Анталии. Снимали эту коллекцию в интерьере амфитеатра.
Эта коллекция была рождена, когда мы работали на контрастах — и в элементах стрижек, и в окрашивании. То есть мы соединили очень четкие геометрические линии с плавными линиями переходов. Что касается окрашивания, если мы посмотрим на все три модели, у нас как минимум по два цветовых нюанса, которые между собой гармонируют и соединяются.

Жанин Круз
В прошлом году я взяла из приемника старую собаку по кличке Якоб, и это сильно поменяло мою жизнь, потому что я стала проводить с ней много личного времени в будни и праздники, ухаживая за ней. Что касается профессиональной жизни, я осталась очень довольна коллекцией URBAN, которую мы создавали и снимали в Казахстане. Это закрытая коллекция, только для академии, для Германии.

ВЫ МОЖЕТЕ СРАВНИТЬ ИТАЛЬЯНСКУЮ КУХНЮ И SELECTIVE PROFESSIONAL? ЧТО ОБЩЕГО У СРЕДИЗЕМНОМОРСКИХ БЛЮД И ИТАЛЬЯНСКИХ ПРОДУКТОВ ПО УХОДУ ЗА ВОЛОСАМИ?

Алексей Баринов
Итальянская кухня - одна из самых популярных кухонь в мире. Это простота приготовления, когда каждый продукт имеет свое место и ощущается в блюде, привнося свой собственный интересный вкус. То есть там нет много соусов, как во французской кухне, нет много приправ, как в азиатской кухне. Продукты сочетаются очень удачно, даже если они кажутся несочетаемыми. Наверное, так же и Selective — все достаточно просто, но каждый продукт сочетается друг с другом, дополняет друг друга, взаимозаменяет при необходимости; и ты на себе чувствуешь его воздействие — запах, ощущение вкуса. Когда я открывал свой салон, у меня при открытии был акцент: салон как ресторан, в котором ты получаешь все ощущения: визуальные (богатые, насыщенные цвета, красивые воло-

сы); тактильные (краски, пасты, блондирующий порошок приятны на ощупь); обонятельные (маски, уходы, спа-процедуры имеют приятные ароматы) плюс послевкусие - ощущение после процедур! Как итальянская кухня богата цветами, так и палитра Selective насыщенная, и даже сами цвета имеют названия, что характерно для Италии, которая все любит обозначить красивым эпитетом.

Мария Сидорская

Я очень люблю итальянскую кухню. В ней есть основные блюда, которые везде готовят одинаково, а есть такие, которые делают совершенно по-разному в разных местах. То же самое в красителях: конкретно Selective сильно отличается от итальянских красителей вообще. Selective, поскольку у него своя лаборатория, придерживается моды – в окрашивании, в стилистике. Он предлагает то, что именно сейчас востребовано на рынке. Но при этом он все равно дает свою формулу! То есть Selective берет модное направление, обдумывает его, выдает свое видение, свою интерпретацию этой формулы. И эта индивидуализация мне очень нравится! Он хочет сделать продукт не просто продаваемым, а сочетаемым со всеми остальными продуктами.

Макс Праделла

Хороший вопрос))). Средиземноморская кухня очень разнообразная, и там много вкусовых добавок, запахов. И Selective тоже очень разнообразный бренд, насыщенный и интересный. Я знаю, что люди очень любят эту кухню, а для меня большое наслаждение использовать продукты Selective, и я знаю, что у людей он вызывает положительные эмоции.

Жанин Круз

Сердце! Душа! И в итальянскую кухню, и в Selective вкладывается душа! Когда ты вкушаешь блюда или пользуешься продуктами для волос – у тебя душа поет! Безумно классный бренд, великолепный! Все продукты очень хорошие, качественные, любимые! И когда ты с ним работаешь, чувствуешь его душу.

ПОСКОЛЬКУ МЫ С ВАМИ РАЗГОВАРИВАЕМ В СТЕНАХ АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА «STUDIO BEST», ГДЕ ЗАНИМАЮТСЯ НАЧИНАЮЩИЕ ПАРИКМАХЕРЫ, ЧТО БЫ ВЫ МОГЛИ ПОЖЕЛАТЬ ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ ДЕЛАЮТ САМЫЕ ПЕРВЫЕ ШАГИ В ПРОФЕССИИ? КАКОЕ ДАТЬ НАПУТСТВИЕ? ЧТО НАИБОЛЕЕ ВАЖНО ДЛЯ ПАРИКМАХЕРА? ДУМАЮ, ЭТИ ПОЖЕЛАНИЯ БУДУТ АКТУАЛЬНЫ И ДЛЯ БОЛЕЕ ОПЫТНЫХ МАСТЕРОВ.

Алексей Баринов

Смелости, здорового любопытства. Как можно больше узнавать, не бояться делать что-то новое и предлагать это новое клиентам. Моя любимая фраза: учитесь любить людей, с которыми вы работаете. Даже не профессию, а именно людей! Если вы любите людей, значит, это ваша профессия! Хорошего первого работодателя, который в вас поверит и поможет вам развиваться. Это очень важно. Хорошей команды! Я не сторонник индивидуальной работы, всю жизнь работал в команде. Это коллективная работа, коллективное творчество, и мысли витают в воздухе. Если у вас хорошая, дружная команда, вы горы свернете, и у вас всегда будет много клиентов!

Мария Сидорская

Если ты чувствуешь, что тебе лень этим заниматься, не хочется, это не твоя профессия. Профессия парикмахера – это не просто стоять у кресла и стричь «скобочки». Это - все время ощущать праздник, что ты завтра пойдешь на работу. Да, физически ты будешь уставать, но тебе нельзя уставать в работе! Это самое важное. То есть если ты чувствуешь, что идешь отстаивать смену (ну что делать, надо зарабатывать деньги!), лучше заняться чем-то другим.

У нас близкий контакт с клиентом, с волосом, и это энергетически очень сильная профессия. Ты помогаешь клиенту снять стресс, и в то же время должен зарядиться от него. Взаимообмен! Как у актеров на сцене и зрителей. Тут то же самое – ты каждый день на сцене! И каждый день у тебя своя роль перед каждым клиентом. Надо уметь общаться и дарить праздник, при этом надо умудриться не обвешать себя отрицательной энергетикой. Это очень серьезная профессия, на самом деле. В любой профессии все время нужен какой-то заряд, но в нашей особенно! Творческий потенциал, который есть у каждого человека, обязательно нужно постоянно пополнять – учиться, получать удовольствие, быть внимательным, черпать откуда-то красоту. Кто-то ходит на концерты, кто-то читает книжки, в том числе и сказки для взрослых.

Макс Праделла

Я учился в Академии в Милане, и у нас помимо профессиональных были занятия по другим предметам. Считаю, это было неправильно, потому что нам хотелось полностью заниматься только профессией. Поэтому вашим студентам повезло, они занимаются именно тем, что в будущем им будет нужно. Конечно, надо иметь страсть к этой профессии. Это и жертва своего рода, но, с другой стороны, это работа, которая дает тебе огромное удовлетворение - личное удовлетворение от творчества, и в то же время удовлетворение экономическое, потому что это одна из немногих сейчас профессий, которая позволяет тебе хорошо существовать финансово.

Жанин Круз

Есть такое немецкое выражение: «Если ты знаешь правила, ты можешь их нарушить». Но ты должен знать правила! Самая главная вещь – это база, повторение, практика, практика и практика! Я видела сегодня, как девушки крутят коклюшки. Когда-то для меня это было самым сложным – попасть в схему. У меня просто руки ломались, и ничего не получалось! А мой учитель стоял рядом и говорил: «Делай снова! Делай снова! Делай снова!». Когда ты познаешь классику, научишься основам, тогда сможешь их изменять и творить. База – вот что важно! Пока у меня все не начало идеально получаться, мне много раз приходилось переделывать. Зато теперь я могу творить, изменяя базовые элементы, как мне того захочется!

Полный текст интервью – www.anima-holding.ru

SELECTIVE PROFESSIONAL

REDENSYL® hair growth ACTION

ИНТЕНСИВНАЯ И ПОДДЕРЖИВАЮЩАЯ ПРОГРАММЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ВЫПАДЕНИЯ ВОЛОС

ON care



250/750 ml

STIMULATE SHAMPOO

Стимулирующий шампунь, предотвращающий выпадение волос

Подготавливает кожу головы для лечения и укрепления структуры ломких волос. Благодаря интенсивному действию Redensyl® и других активных компонентов линии ONcare шампунь очищает кожу головы, восстанавливая равновесие физиологических процессов, предотвращает выпадение волос и укрепляет структуру ломких волос. Оздоравливает волосы и способствует их росту.

STIMULATE INTENSE LOTION

16 НАНЕСЕНИЙ



8x8 ml

Интенсивный стимулирующий лосьон от выпадения волос

Стимулирует клеточный метаболизм, защищает волосяную луковицу от атрофии и старения. Благодаря интенсивному действию Redensyl® и других активных компонентов линии ONcare достигается баланс физиологических процессов, улучшается микроциркуляция, что способствует увеличению процента волос в фазе роста. Лосьон также борется с атрофией волосяной луковицы и ее старением, укрепляет структуру ломких волос.

Содержит Redensyl ® в 3%



12x6 ml

STIMULATE LOTION

Стимулирующий лосьон от выпадения волос

Укрепляет и стимулирует рост волос благодаря активному воздействию на волосяную луковицу. Благодаря интенсивному действию Redensyl® и других активных компонентов линии ONcare достигается баланс физиологических процессов и улучшается микроциркуляция для торможения выпадения волос и укрепления структуры ломких волос. Придает тонус и оздоравливает волосяные луковицы, улучшая общее состояние волос.

РЕКЛАМА

STIMULATE SPRAY

Стимулирующий спрей для объема от выпадения волос

Увеличивает плотность, объем и силу волос. Благодаря активному действию Redensyl® и других активных компонентов линии ONcare спрей усиливает объем и плотность волос, борется с хрупкостью и истонченностью, а также выпадением. Спрей кондиционирует волосы, делает их послушными, при ежедневном уходе оказывает видимое увеличение объема. Особенно подходит для использования на тонких и ломких волосах.



100 ml

Заказ продукции: **Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72, (343) 253-71-92,**
+7 (922) 134-51-45 - Елена Юркова, бренд-менеджер Selective Professional и Barex Italiana
Спрашивайте в магазинах «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР»

СКАЗКА PRO ДИРЕКТОРА



Начальники разные ходят по свету.
Рассмотрим и мы проблематику эту.
Есть авторитар и есть попуститель,
Оппортунист, безграничный властитель,
Есть либерал и есть дуремар,
Для подчиненных всеобщий кошмар!
Этот приказами всех взбаламутит,
К ногтю прижмет и в бараний рог скрутит,
Категоричен и резок с людьми,
Принцип его «Заклейми! Нахами!».
Тот – рутинер и сверхконсерватор,
Или в-печенках-у-всех-реформатор.
Бывает – с три короба наобещает,
Бывает – о чем-то высоком вещает.
На самом на деле, простой балабол,
А подчиненные пьют валидол!
Если начальник самодоволен,
Ох, незавидна сотрудников доля:
Нос выше крыши торчит у директора,
Он не боится даже коллектора –
Такое Его Превосходительство
Для общего дела просто вредительство!
Или, напротив, конфузлив, труслив –
С таким, прямо скажем, ноль перспектив!
Если психолог плохой из директора,
Нет для развития нужного вектора:
Таланты - гнобит, поощряет посредственность,
Сплошная царит тогда безответственность.
Сверхконформист если, хамелеон,
То тут не начальник, а эмбрион:
Подвержен влиянию всех он и каждого,
Зависит от мнения и маловажного.
Пускает работу на самотек?
Ждите тогда персонала отток!
Анализа нет, кругом бесконтрольность?
Цветом махровым цветет вседозволенность!
Считает излишним о людях заботиться?
Боимся, грядет у людей безработица
(Хотя, славный мастер нигде не валяется –
Директором умным к рукам прибирается!).
Бывают такие – плюют на людей:
Денег не платят, не слышат идей.
Стонет и плачет у них коллектив,
Кадры бегут, никаких перспектив,
Напряг в обстановке, конфликты, скандалы;
Начальству важны лишь его причиндалы.
Стереотипы, пассивность, догмат...
Что там описывать? Дальше лишь мат.

Ту-у-ут... Во-озника-а-ае-е-ет... его антипод!
Источник-производитель забот
О персонале, салоне, клиентах
(Ищите сюжет о таком в кинолентах)!
Хотя, он и в жизни нередко встречается –
Жизнь коллектива тогда облегчается!
Теперь о впередсмотрящем расскажем.
Пример положительного персонажа:
Он Тактик Стратегович, он энергичен
И современно демократичен.
Он – образцово-во-всем-показателен,
Гуманен и добр, благожелателен!
Он склонен подумать, лишь после поспорить.
Он может замедлить, ускорить, пришпорить.
При этом в сохранности авторитет –
Труднее задачи, пожалуй что, нет.
Коль с этой задачей директор справляется,
Персоны влиянье его укрепляется.
Как же достигнуть таких результатов
Без перегибов и без диктата?!
Открытость, и искренность, и компромиссы;
Отсутствие игр и интриг закулисных.
Миролюбивый у вас микроклимат? -
Сотрудники трудятся неутомимо.
Добрый, и скромный, и все понимающий.
Почти безотказный и не досаждающий.
Надежный и прочный. Во всем молодчина.
Успеха салона – первопричина!
На многочисленных курсах учился;
Продукции знаниями отличился...
Советом и делом директор поможет,
И все-то он знает! И все-то он может!
Уверен в себе. Честен и обаятелен.
В красивом же бизнесе очень влиятелен.
Салону с начальством таким повезло:
За пазухой босса светло и тепло!
В салоне его первоклассные бренды,
И ходят среди персонала легенды –
За что ни возьмется, в руках все горит!
Клиентом и мастером он дорожит!
Широкие взгляды, глобальный подход,
Все выше его первоклассный полет.
Предвиденье, гибкость, стрессоустойчивость.
Опыт. Высокие цели. Настойчивость!
Как на духу признайся нам, мастер:
С начальством ты счастлив или несчастен?
Какой разновидности работодатель?
Надеюсь, профессионал-созидатель!



На службе... у красоты



Как отмечают бизнес-тренеры, около половины руководителей салонов красоты не имеют специального образования в этой сфере. Не стала исключением и наша сегодняшняя героиня, после окончания школы избравшая профессию инженера-путейщика. Впрочем, отношения с железной дорогой закончились, так и не успев начаться. Зато к работе в органах местного самоуправления, за многие годы освоенной от «А» до «Я», Светлана Очканова прикипела всей душой. Служба в отделе загс, комитете по управлению имуществом и без малого полтора десятилетия в должности управляющей делами администрации города Березовский, совмещенные с успешной учебой и окончанием Академии госслужбы, позволила овладеть многочисленными корпоративными и личностно-деловыми компетенциями, профессиональными навыками, необходимыми эффективному (в какой бы то ни было сфере) руководителю.

Когда возникла необходимость осваивать новые роли, огромное значение сыграли активная жизненная позиция, быстрая адаптация к новым условиям, ориентация на постоянный профессиональный рост и обучение. Креативности, организованности, самодисциплины, умения решать проблемы Светлане Владимировне тоже было не занимать. Показатели «межличностного фактора» - склонность к сотрудничеству, дипломатичность, способность устанавливать контакты и вдохновлять других, стрессоустойчивость, уверенность в себе, доброжелательность и терпимость — по свидетельству ее бывших коллег и подчиненных, заслуживали самой высокой оценки. Ну а такие профессиональные навыки, как целеполагание и планирование деятельности, знание менеджмента и маркетинга, деловой этикет, управление персоналом, у опытного чиновника присутствовали, что называется, «по умолчанию».

- У каждого в жизни происходит встреча с человеком, который играет важную роль в твоей судьбе. Для меня это встреча с талантливым руководителем, новатором, Вячеславом Пиусовичем Брозовским, - вспоминает С. В. Очканова. - Я была управляющей делами администрации, когда в 2004 году он стал мэром нашего города. Сколько интересных проектов было сделано за время совместной работы!

Когда В. П. Брозовский вернулся к предпринимательской деятельности, правую руку в лице управляющей делами он пригласил уже в свою бизнес-команду. Светлана Владимировна, в свою очередь, не понаслышке зная о деловых и личных качествах Вячеслава Пиусовича и не сомневаясь в его дальновидности, целеустремленности, ответственности, без особых колебаний приняла предложение возглавить один из перспективных бизнес-проектов. Так бывшая муниципальная служащая примерила на себя роль руководителя «в квадрате» - директора строящегося медицинского центра и одновременно директора салона красоты. Если на тот момент жизненного опыта и общей управленческой грамотности было предостаточно, и очень хотелось их как можно быстрей применить на новом месте (к ненормированному рабочему дню и нагрузкам было не привыкать!), то специфические знания о медицинском и красивом бизнесах пришлось получать в срочном порядке. Помогло то, что желания разобраться в новых технологиях и процессах было в избытке.

- Светлана Владимировна, сегодня, по прошествии двух лет с того момента, как Вы возглавили предприятие индустрии красоты, к какому выводу пришли: директору салона важнее быть управленцем по образованию или все-таки выходцем именно из этой, очень своеобразной профессиональной сферы?

- Я считаю, хорошо бы, чтобы человек из индустрии красоты в свое время дорос до управленца. Это был бы самый правильный вариант! Потому что по сей день мне не хватает тех тонкостей, тех нюансов, которыми владеют профессионалы, мои подчиненные. Приходится изучать и открывать для себя многие направления — косметологию, парикмахерское искусство, ногтевой сервис. Конечно, если стилист, парикмахер открывает салон красоты, он знает все подводные камни и течения. С другой стороны, у него нет навыков хозяйствования, координации, регулирования, контроля. Мой плюс в том, что я могу применить свои управленческие методы и подходы...

Дирижирование корпоративным салоном красоты, расположенным в Первомайском поселке Березовского на территории торговой компании «Brozex», новый директор начала с «ребрендинга», и первым изменению подверглось название. На смену «Обыкновенному чуду» взросла многозначительная «Амброзия» - пришлись по душе ассоциации с напитком богов, дарящим красоту, молодость и долголетие (в салоне даже появился одноименный бодрящий эликсир, который полюбили клиенты), и одновременно с жизнестойким, неискоренимым растением. Сыграло на руку и созвучие с названием предприятия-хозяина.

Последующие шаги были сделаны не без участия ANIMA-холдинга, протянувшего руку помощи новичку красивого бизнеса. После бизнес-курсов для руководителей и многочисленных наставлений Натальи Рыболовлевой удалось разложить по полочкам ранее разрозненные сведения, получить и систематизировать новые знания. Благодаря «СанЛайту» солярий обзавелся новыми рубиновыми лампами, превратившись в первый и до сих пор единственный в городе коллагенарий. Персонал салона, которого давненько уже не баловали новинками в продукции и технологиях, рвался в бой — люди хотели учиться, да и клиент подгонял своими запросами «чего-нибудь новенького». Косметолог стала постоянной ученицей преподавателя ANIMA-холдинга, освоила почти все предлагаемые семинары и мастер-классы. Без проблем ввели новые услуги и продукты, потеснившие ранее существовавшие бренды, — аппаратную чистку лица, французскую косметику «Bleu&marine», шугаринг, набирающую популяр-ность российскую марку «ARAVIA»; обогатили СПА-зону прессотерапией. Парикмахеры повеселели, выбирая необходимые для профессионального роста семинары, - не отказывались ни от одного предложения, словно наверстывая упущенное; ездили сами, принимали технологов в салоне (тогда слушателями становились все без исключения сотрудники); на «большие», общегородского масштаба мероприятия от ESTEL Professional и других брендов, тоже выезжали всем коллективом, жадно впитывая то творческое начало, которым так богаты презентации авторских и сезонных коллекций.

- В силу своей предыдущей деятельности я видела много всяких-разных мероприятий. Поэтому есть с чем сравнивать, и я могу по достоинству оценить профессиональные мероприятия, которые проводит ANIMA-холдинг для своих клиентов. Настолько все нужно, полезно! Настолько все в тему! Конечно, для мастеров они очень важны! — делится впечатлениями Светлана Владимировна. — Если говорить о заседания ANIMA-клуба для руководителей, они достойны самой высокой оценки. Индивидуальную работу тоже хочу похвалить. Мне лично консалтер Наталья Валентиновна очень помогла в становлении и приобретении опыта — много консультировала, пыталась отговорить, как она это всегда делает, с юмором и улыбкой...















...В каждое уже существующее направление «Амброзия» внесла свежую струю. Теперь на подмогу парикмахерам, мастерам ногтевого сервиса приходят и администраторы, и коллеги других специальностей, которых ничуть не затрудняет параллельное консультирование по различным подразделениям салона, поскольку на сегодняшний момент они в них настолько хорошо ориентируются, что могут дать необходимую информацию клиенту, буквально — продать «чужую» процедуру. Гости из числа постоянных, хорошо знакомые с ранее существовавшими услугами и процедурами, и новые посетители по достоинству оценили ламинирование и уходы от ESTEL, кератиновое выпрямление от CocoChoco, окрашивание и процедуры от новых, быстро полюбившихся итальянских брендов Selective Professional, Barex Italiana, биотатуаж, спа-шугаринг от «Аравии», маникюр и моделирование от Alessandro International. Сегодня с «Амброзией» работают менеджеры Полина Фролова и Александр Кузнецов: «Очень живой, интересный молодой человек, всегда на связи. Важно, что холдинг, нас обслуживающий, осуществляет доставку по субботам, есть возможность оперативного размещения заказов», - подытоживает тему сотрудничества с ANIMA-холдингом С. В. Очканова.

Что касается персонала, все основные позиции остались прежними, поменялся только парикмахер и добавился косметолог-эстетист по уходу за телом. Светлана Владимировна с удовольствием перечисляет своих сотрудников: Надежда Поморцева, парикмахер, также владеющая ногтевыми технологиями; Анастасия Сутормина, косметолог-эстетист, талассотерапевт; Елена Прудникова, мастер ногтевого сервиса и мастер татуажа; Андрей Килин, массажист; Руслан Плитус, массажист, мануальный терапевт; Ирина Панченко, обслуживающая клиентов СПА-зоны (талассотерапия, прессотерапия, гидромассаж); Мария Баскакова, врач-дерматокосметолог; администраторы Яна Паршина и Ольга Лучинина; не забыты и ушедшие в декретный отпуск администраторы Анастасия Гурьева, Рената Плешкова, о которых вспоминает только добрым словом. Как складываются отношения с коллективом?

- У меня такой подход, что я могу строго спрашивать, эмоционально разговаривать, порой даже чересчур, но люди знают, если какие-то проблемы случаются, я за них всегда горой! Коллектив небольшой, все друг о друге знают, и мне тоже доверяют, в том числе проблемы. Если можем, подставляем плечо. Например, одна молодая сотрудница надумала покупать квартиру, мы оказали содействие, помогли стать участницей квартирной программы для сотрудников «Brozex». В общем, если возникают вопросы, стараемся их решать. Поэтому отношения теплые, почти семейные. Я своих мастеров ценю, стараюсь для них, в обиду не даю, люди это видят и ценят. Сами знаете, какая это интересная категория — наши мастера, - улыбается Светлана Владимировна. — С ними надо уметь и договориться, и простимулировать, чтобы не потеряли интерес к работе в салоне, потому что конкуренцию никто не отменял. Надо постоянно быть новатором, чтобы привносить в жизнь что-то интересное. Важно, чтобы люди чувствовали себя единой командой. У нас проходят собрания (раньше, похоже, такой практики не было; а так как я из администрации пришла в бизнес, я хорошо умею проводить совещания))). Мне важно услышать мнение мастеров о продукции, о новых направлениях работы, услугах. Может, мне что-то понравилось, а они скажут — нет, это не пойдет! Таким образом, мы вместе находим эффективные направления, которые хотели бы внедрить. Один ум хорошо, а несколько — гораздо лучше, я считаю. Потому что давным-давно поняла и сделала это своим девизом: «Один в поле не воин»! Чтобы идея принесла результаты, заработала, надо не указывать, а сделать так, чтобы люди сами этой идеей загорелись!

«Амброзии» есть чем удивить уже знакомых и завлечь новых клиентов. С первого марта запустили комплексную программу «Похудей за 60 дней» в сотрудничестве с врачом-диетологом Александром Владимировичем Прошкиным. К старту тщательно готовились, закупили необходимое дополнительное оборудование — весы-анализаторы, измерители; составили расписание занятий (трижды в неделю — тренировки по уникальной японской системе) и обучающих вебинаров; приготовили серьезный приз за лучший результат — гостевую поездку в Крым. В первой группе стартовали 15 человек. После прохождения боди-теста каждому подобрали персональную программу питания. Что это дало салону?

- Человек, когда начинает худеть, разглядывать себя в зеркале с бОльшим удовольствием, готов еще более настойчиво приводить себя в порядок, тем более, накануне летнего сезона. Поэтому, уверена, наша СПА-зона - гидромассаж, вакуумный массаж, инфракрасная кабина, спа-капсула — все будет востребовано! Такую программу несложно внедрить в любом салоне, имеющем СПА-зону (тем более, они теперь не самые популярные в сложившейся экономической ситуации), достаточно выполнить определенные условия, - так что Екаеринбург может присоединяться! Вот вам и рост спроса на услуги салона, и дополнительная при-быль. Боди-тесты сейчас широко внедряются в фитнес-залах, но, я считаю, и для салонов красоты это вещь необходимая.

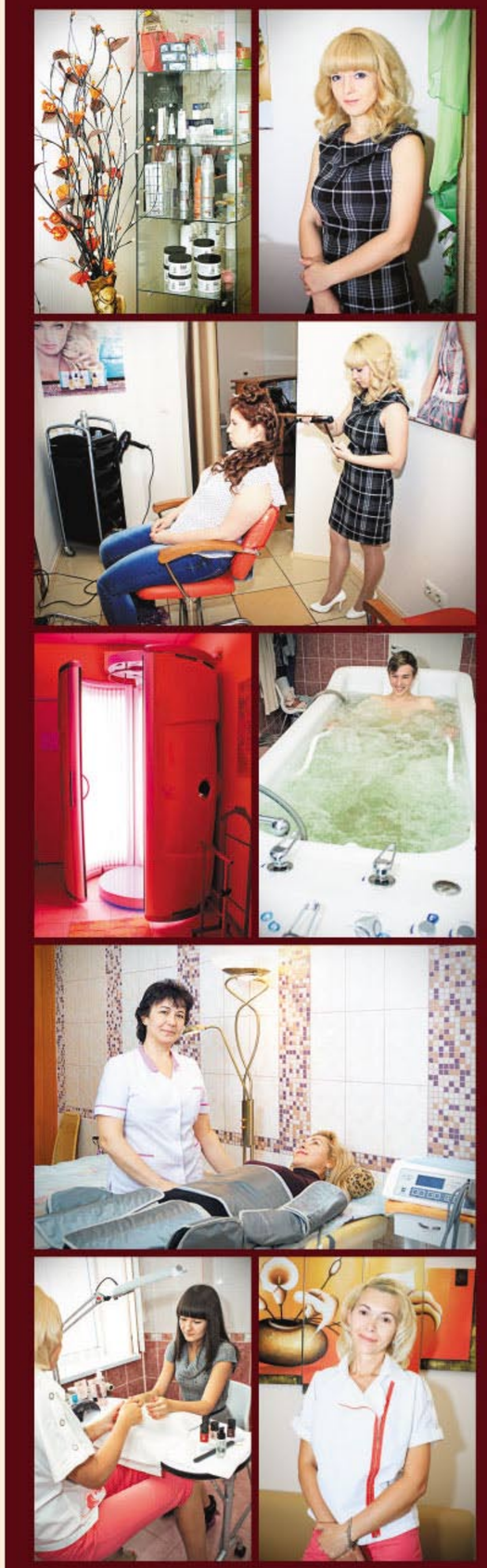
Что касается рекламы и продвижения услуг «Амброзии», используются все более-менее действующие и не самые затратные технологии: постоянно обновляется информация в группе Вконтакте, появляются ролики на местном телевидении, объявления о ежемесячных акциях в местных рекламных газетах. Собственным сайтом пока не обзавелись, но выручает страница на информационном портале berezainfo.ru. Информационная доска в столовой «Brozex» не требует финансовых вложений, а отдача от нее не меньшая. О «сарафанном радио» в условиях корпорации и говорить не приходится, любые салонные новости распространяются по предприятию «со скоростью звука» — особенно хорошо оно срабатывает в случае возникновения «рекламаций». Это важно, если учесть, что большая часть постоянных клиентов — именно работники компании, которым предоставляется скидка на обслуживание в салоне (до недавнего времени 50 процентов, с прошлого года — 20 процентов) и автоматически — 10 процентов в медицинском центре. Сейчас С. В. Очканова задумывается о том, почему бы пациентам медцентра не предоставить возможность обслуживаться со скидкой в «Амброзии»?

Бурное «административное» прошлое накладывает своеобразный отпечаток еще на одну сторону деятельности «Амброзии» - это коммерческое и социальное партнерство. Активно участвуя в городских мероприятиях, С. В. Очканова не отказывает в помощи организаторам, будь то торжественное заседание к Восьмому марта или Забег невест в День города. Сертификаты ко Дню матери для гимназии; «Модный приговор» для депутата со сменой имиджа; раскраски и талоны-скидки для детского клуба развития «Умничка»; спонсорская помощь детским оздоровительным лагерям: «Пока будет возможность, будем помогать!».

...«Такой бы салон да в центре Березовского!» - восклицают земляки. Это точно, удаленность от центральной части города, плохая транспортная доступность — больная мозоль директора. Конечно, с одной стороны, здесь под боком «Brozex» с гарантированным постоянным клиентом (хоть и не самым многочисленным). С другой, хочется выйти на широкую публику, попробовать силы в свободном плавании. Однако кризисные времена не самый подходящий момент для осуществления подобных желаний.

- Вообще, направлений — море, которые можно развивать и развивать! — восклицает Светлана Владимировна. — Например, тема похудения, оздоровления, которая только у нас появилась, она просто нескончаемая! Питание... Иглоукалывание (медицинская лицензия у нас есть!)... Да просто создание женского клуба по интересам, наша «похудательная» группа показала, что многим не хватает такого общения! Да, есть моменты, до которых руки не доходят. Сейчас много времени отнимает медицинский центр, он в стадии становления. А я отличница по своей натуре, так хочется все сделать на «пятерку». Мне бы «расклонироваться», чтобы мои помощники-единомышленники подхватывали и развивали все начинания)))))). Нет, интереса к салону я не теряю, и оставлять его не собираюсь. Для меня это, в первую очередь, люди, которые мне верят и ждут положительных моментов. Так что «Амброзия» не Крошечка-Хаврошечка. Это моя младшенькая любимая дочка!

салон красоты «Амброзия»
Берёзовский, Первомайский поселок, 24, офис «Brozex», 3 этаж
8 (34369) 45-801; 8 (912) 699-0507.
vk.com/public71578257



По стрижке ВСТРЕЧАЮТ...

О мужчине судят, как утверждает всезнающий интернет, по чистым ботинкам и дорогим часам, по поступкам и женщине, которая рядом с ним. И, конечно, не последнюю роль играет стрижка! Несмотря на то, что мужская мода отличается консервативностью, ей тоже свойственен творческий подход, ярким примером которого является стрижка с постепенным переходом от выбритых висков к более удлиненным волосам на макушке. Такие стрижки становятся отличной площадкой для творчества мастера, тем более, если клиент выразит желание сделать по бокам головы узоры или полоски.



Стрижка с выбритыми боками не нова, ее история уходит корнями вглубь прошлого столетия. Эту прическу делали панки, выражая внешним видом протест против общественных правил и устоев. Некоторые стилисты утверждают, что подобные прически были популярны еще в девятнадцатом веке у приверженцев модного в те времена течения денди, а кто-то упоминает и гангстеров.

Прически с выбритыми висками могут быть выполнены на основе различных стрижек (бокс и полубокс), когда на затылочной зоне волосы более короткие, а на теменной - немного длиннее. При выполнении стрижки «undercut» боковые зоны выбриваются машинкой практически наголо, оставляя довольно заметный перепад между длиной волос на теменной зоне. При отсутствии плавного перехода длина волос в теменной зоне увеличивается от затылка ко лбу. «Андеркат» подойдет уверенному в себе мужчине, который готов экспериментировать.

Еще одна стрижка «hitlerjugend» представляет собой прическу, в которой применяется плавный переход от ультракороткой длины на височной зоне и затылке к удлиненным волосам на теменной зоне и над ушами. Стрижка (которую в народе называют «под фрица» или «под немца») пришла к нам из 1920-30 годов. Вторая жизнь этой мужской стрижки началась в восьмидесятых годах прошлого века. В настоящее время стрижка получила у стилистов и другое название – prepry. Это должно вызывать ассоциации с прилежным учеником, представителем успешных кругов. Эта стрижка будет к лицу мужчинам самого разного возраста, идущим в ногу с последними модными тенденциями. Она может создать творческий, молодежный, энергичный имидж благодаря своей выразительности и резкости линий. Не случайно благодаря своей аккуратности и ювелирному исполнению «гитлерюгенд» популярен как в среде шоу-бизнеса, так и в деловых кругах.

Недостатков у этих стрижек практически нет.

В числе достоинств:

- возможность экспериментировать путем добавления элементов в виде пробора, выбривания рисунков и полосок;
- возможность коррекции внешности, особенно круглого, квадратного, полного лиц;
- отсутствие проблем с укладкой: чтобы уложить волосы, достаточно иметь гель с мокрым эффектом или воск.



Автор:
Александра Андрюкова, преподаватель Академии парикмахерского искусства «Studio Best».
Модель:
Родион Степанов

















Выполнение работы.

Шаг 1. Выполняем разделение подковообразным пробором, проходящим через выступающие боковые точки головы.
Шаг 2. Используя машинку с выдвинутыми ножами, простригаем нижнюю зону.
Шаг 3. Стрижем волосы на височной зоне, постепенно продвигаясь к затылочной, используя технику «машинка по расческе».
Шаг 4. Растушевываем переход между зонами с помощью машинки с задвинуться ножом.
Шаг 5. Верхнюю затылочную зону сводим со средней затылочной.
Шаг 6. Всю боковую секцию с фронтально-теменной зоны подтягиваем к ранее простриженой височной зоне и стрижем, оттягивая вниз.
Шаг 7. Фронтально-теменную зону постригаем в плоскость техникой «пойнткат» (точечным срезом).
Шаг 8. Делаем окантовку и художественный выстриг в виде полоски с помощью окантовочной машинки WAHL Detailer.







American CREW
1. Шампунь
Daily moisturizing shampoo
2. Увлажняющий кондиционер
Daily Conditioner
3. Паста для укладки волос
Defining paste

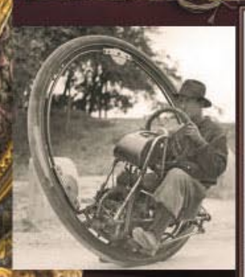
Академия парикмахерского искусства «Studio Best» предлагает различные программы обучения в блоке «BARBER SCHOOL» - как для начинающих, так и действующих мастеров.
Подробное расписание занятий – на страницах **52-55.**
Справки по телефонам **(343) 319-41-16, 334-35-50, 8 (922) 109-41-16.**

FASHION-ПРОЕКТ

СТИМПАНК *идет ва-банк*

Что самое сложное в процессе создания очередной коллекции? Как банально и просто не прозвучит, это ИДЕЯ и ТЕМА. Когда тема утверждается в голове мастера, начинается самое интересное: поиск образов, эскизы, модели, пробы. Так случилось и на этот раз. И вот долгожданный результат работы многих людей, объединенных организационной и направляющей силой директора Академии парикмахерского искусства «Studio Best» Елены Оболенской, руководителя fashion-проекта. Сегодня мы хотим познакомить вас с очень интересным, набирающим силу стилевым направлением СТИМПАНК.





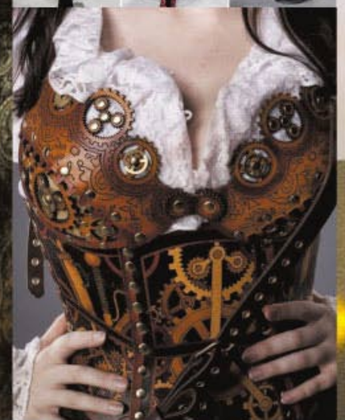













Стимпанк – (от англ. **steampunk**) – направление научной фантастики, моделирующее цивилизацию, в совершенстве освоившую механику и технологии паровых машин. Сам термин является смесью английских слов steam **«пар»** и punk **«мусор»**.

Хотя многие работы, которые теперь признаются стимпанком, были опубликованы в 1960-70 годах, сам термин стимпанк возник только в конце восьмидесятых годов прошлого века. Реалии стимпанковской стилистики – «старинные» автомобили, локомотивы, телефоны и т. п., вписанные в более (или менее) «старинный» антураж, летающие корабли-дирижабли, механические роботы – иногда входят в нарочито сказочные и даже детские произведения. В настоящее время в общественной среде и массовой культуре наблюдаются явления, позволяющие говорить о стимпанке как о формирующейся субкультуре. Стиль «стимпанк» все шире распространяется в графике, иллюстрации, скульптуре, дизайне и даже в сфере компьютерных игр.

Наличие у стимпанка специфической художественной формы привело к появлению в мировой культуре определенного стимпанк-стиля. К его проявлениям можно отнести всевозможные изменения в конструкции и дизайне современных предметов быта «под стиль стимпанка»; специфические аксессуары и украшения, изобилующие рычагами, вентилями и шестернями и отделанные соответствующими материалами (такими, как блестящая медь, полированное дерево и кожа); некоторые элементы одежды, являющие собой, главным образом, стилизации на тему викторианской эпохи (характерным аксессуаром являются защитные очки – «гогглы» (от англ. goggle) различного вида и формы. Некоторые поклонники жанра стимпанк используют его эстетику в одежде, декоре, предметах повседневного обихода.



Прическа: STUDIO BEST
Окрашивание и сталинг: HAUTE COUTURE ESTEL
Стиль: STUDIO BEST
Макияж: Василий Скобелин
Модель: Екатерина, модельное агентство Dream Fashion Studio
Фото: Стас Сафин

Прическа: STUDIO BEST
Окрашивание и сталинг: HAUTE COUTURE ESTEL
Стиль: STUDIO BEST
Макияж: Василий Скобелин
Модель: Екатерина, модельное агентство Dream Fashion Studio
Фото: Стас Сафин

FASHION STYLE
Steam Punk
STUDIO BEST 2016

Прическа: STUDIO BEST
Окрашивание и сталинг: HAUTE COUTURE ESTEL
Стиль: STUDIO BEST
Макияж: Василий Скобелин
Модель: Кристина, модельное агентство Dream Fashion Studio
Фото: Стас Сафин

FASHION STYLE
Steam Punk
STUDIO BEST 2016

Прическа: STUDIO BEST
Окрашивание и сталинг: HAUTE COUTURE ESTEL
Стиль: STUDIO BEST
Макияж: Василий Скобелин
Модель: Дмитрий Кидалов
Фото: Стас Сафин

FASHION STYLE
Steam Punk
STUDIO BEST 2016



Стимпанк-мода не имеет какого-либо набора правил, но имеет тенденцию к синтезу современных стилей под влиянием викторианской эпохи. Зачастую стимпанк-мода подразумевает платья, корсеты, юбки и турнюры для женщин; костюмы с жилетами, пальто, короткие гетры или одежду-милитари для мужчин. Наряды, вдохновляемые стимпанком, часто имеют выраженный акцент на специфические аксессуары: карманные часы, зонты, трости, очки-гоглы. Современные аксессуары, такие, как сотовые телефоны или музыкальные плееры, в принципе, могут входить в стимпанк-наряды, но после придания им «викториан-ского» вида.

Таким образом, в стиле steampunk сталкиваются старина и современность, нынешний мир оказывается как бы вставленным в рамки прошлого. Образно говоря, чертежи Леонардо да Винчи живут бок о бок с метрополитеном и освоением космоса.

(По материалам интернета).

Благодарим Творческую мастерскую
«Умклайдет»
за предоставленные для съемки аксессуары!

Аксессуары ручной работы, интерьерные вещи, эксклюзивные украшения в стиле Steampunk, изделия из дерева, кожи и других материалов.

пр. Ленина, 24/8, ТЦ Красный Леопард, 3 этаж
http://vk.com/umklaidet_ekb
Тел: 8-919-377-45-48, 8-950-654-82-74

Вы поедете НА БАЛ!

Прически с элементами волн - один из способов создания романтического, женственного образа. Прически с волнами подходят для девушек разных типажей, с любой длиной и структурой волос. Голливудские волны, ретро-волны, пляжные волны – благодаря интернету эти термины на слуху у искушенного и не очень клиента. Но, к сожалению, на занятиях по повышению квалификации я часто сталкиваюсь с тем, что мастера, даже опытные, с многолетним стажем, не очень любят, а чаще не умеют формировать волны и применять этот беспроигрышный вариант в прическах и укладках.

Вместе с тем, довольно часто клиенты просят сделать им кудри – видоизменяясь из года в год, тем не менее, они всегда в моде. Откликаясь на пожелания, многие парикмахеры хотят привнести в прическу и какие-то новые элементы, ведь для облегчения процесса сейчас существует очень много текстур и приспособлений. Сегодня все чаще при укладке волос применяются сетки, правда, не всегда грамотно или уверенно.

Действительно, сетки набирают популярность, их можно использовать на любых волосах и создавать с их помощью самые разнообразные прически. Даже если у клиентки очень длинные волосы или они недостаточно густые, сетка поможет создать чистый и красивый элемент.



Автор: Яна Куликова,
преподаватель Академии парикмахерского искусства «Studio Best».
Модель: Марина Калмыкова.



Шаг 1. После обработки чистых влажных волос муссом для создания локонов ON-LINE и сушки волос модель готова к созданию прически.
Шаг 2. Разделить волосы на зоны, как показано на фотографии.
Шаг 3. Сделать начес на зоне затылка.
Шаг 4. Выгладить верхний слой волос. Обработать волосы бриллиантовым блеском без фиксации серии ON-LINE и одноименным лаком для волос сильной фиксации.
Шаг 5. Собрать волосы в хвост резинкой.
Шаг 6. Завить все оставшиеся волосы плойкой-конусом BaByliss.
Шаг 7. Хвост разделить на две части и уложить обе части в сетки.
Шаг 8. Из сеток (они дают возможность легко и быстро создать любой рисунок) собрать элементы.
Шаг 9. С висков все волосы подколоть к хвосту.
Шаг 10. Оставшийся треугольник на теменной зоне завить, поймать волну и сформировать кудри.
Прическа готова!























always on-line



Мусс для создания локонов ESTEL ALWAYS ON-LINE, сильная фиксация

Спрей-мусс для прикорневого объема волос ESTEL ALWAYS ON-LINE, сильная фиксация

Лак для волос ESTEL ALWAYS ON-LINE, сильная фиксация



Вы хотите научиться делать прически и укладки любой сложности? В Академии парикмахерского искусства этой теме уделяется много времени – как на базовых курсах, так и на курсах повышения квалификации. Какой принцип моделирования использовать в том или ином случае; какая прическа будет уместна, а какая категорически не подойдет; как порадовать гостью салона модным плетением или украсить голову стильной волной? Приходите к нам на обучение, и вы получите ответы на все вопросы.

Наши педагоги, аккредитованные специалисты международной Академии «Saint Louis», супер-профессиональны и позитивны, они готовы щедро поделиться своими знаниями, ничего от вас не утаивая. У нас новая, современная, красивая, удобная студия на Бажова, 68. Мы ждем вас с большим нетерпением, будем рады видеть на своих занятиях и желаем вам самых преданных и благодарных клиентов!

С огромным уважением, **Яна КУЛИКОВА.**

Подробное расписание занятий – на страницах **52-55.** Справки по телефонам **(343) 319-41-16, 334-35-50, 8 (922) 109-41-16.**

Властелин ПРОДАЖ



Предлагаем продолжить тему «Розничные продажи» - тему очень интересную и актуальную для развития современного салона красоты. Поговорим еще об одной стороне процесса: что именно делает успешным продавца в сфере услуг. Какие качества делают специалиста по продажам эффективным? Очевидно, что есть черты, которые помогают и, если можно так сказать, облегчают специалисту процесс продаж. И наоборот, особенности характера, которые затрудняют осуществлять продажи продукции в салоне красоты. Проблема, с которой часто сталкиваются руководители — отказ специалистов (открытый или скрытый) от продаж.

Разговаривая с мастерами, мы неоднократно задавали вопрос: «Почему у вас такие низкие личные продажи? Что вам мешает? Назовите одну черту своего характера, которая помогает вам в продажах и одну черту, которая мешает это делать». Ответы выглядели так. **Мешают в продажах:** стеснительность, неуверенность, чувство навязчивости, ощущение «впаривания» продукта, страх подорвать свой авторитет мастера, плохое знание продукта (открыто мастера признаются в этом крайне редко). **Помогают:** хорошее знание продукции, природная общительность, желание помочь клиенту, личный авторитет.

Стеснительность, волнение, нерешительность - абсолютно естественные черты человека. Что касается остального, то это не совсем личностные характеристики; скорее, непонимание - для чего нужны продажи, а также отсутствие знаний, интереса и мотивации. Проще говоря: НЕ можем, НЕ умеем, НЕ хотим. Что предпринять? Как сделать, чтобы прибыль от розничных продаж составляла значительную часть дохода предприятия? Тысячи руководителей думают об этом и ищут ответы на вопросы.

В салоне красоты две основные категории сотрудников - администраторы и специалисты/мастера. Задача руководителя - сделать так, чтобы каждый член команды понимал свою роль в продажах и делал свою работу на «хорошо» и «отлично». При этом надо четко понимать, что в настоящее время произошло смещение акцентов: основной продавец в салоне — это администратор, а специалист - это консультант. **Переход к консультационным продажам** - одно из главных требований времени. Предоставив возможность и научив специалиста исполнять роль консультанта в системе продаж, руководитель сдвинет с мертвой точки продажи в своем салоне. Опыт успешных предприятий тому доказательство. Раньше функция персонала была проста и очевидна - донести до клиента ценность предлагаемого продукта (его качества, эксклюзивность и т. д.). Сумел донести - продал. Сегодня многое изменилось, но персонал по-прежнему пытается говорить только о продукте.

Ошибка думать, что клиент принимает решение, исходя только из качества продукции. По большому счету, клиенту безразличен продукт как таковой, это доказано психологами. Продукт в руках продавца - это инструмент, при помощи которого он может решить проблему клиента. Важно, какие результаты вы сможете обеспечить при помощи этого инструмента, и какие проблемы клиента сможете решить. Именно это ключ к открытию многих тяжелых дверей. Если наш мастер будет говорить с клиентом, главным образом, о том, как и с помощью какой косметики решить его проблемы (ломкости, выпадения волос, секущихся кончиков или состояния кожи головы); как вернуть волосам здоровый блеск и сохранить цвет, а администратор, в свою очередь, сориентирует по цене, объему или стране-производителю, расскажет об условиях покупки и акциях, красиво оформит покупку - продажи в салоне встанут на правильные рельсы. Это поможет мастерам преодолеть свои опасения и страхи, которые они, собственно и формулируют в своих ответах - ощущение «впаривания» продукта. Теперь он - консультант, а не продавец! Грамотно рекомендованный продукт, решивший проблему клиента, залог успешных продаж сегодня и в будущем.

Знание продукта - еще один из важных моментов. Сложно предлагать, рекомендовать, продавать то, чего не знаешь. Организуйте на регулярной основе обучение специалистов по продукции, предлагаемой в салоне красоты клиентам. Это могут быть и обзорные семинары от поставщика данной косметики на базе салона, и специальное обучение по технике продаж на базе обучающих центров. Главное - системность и регулярность. Составьте вместе с ведущим мастером салона и администратором «Методические таблицы», по сути, шпаргалки, пользуясь которыми мастера смогут составить рекомендацию клиенту. Их можно оформить в виде таблицы и составить по принципу:

Оказанная услуга ▶ Продукция для домашнего использования ▶ Характеристика ▶ Преимущества ▶ Результат использования.

Оказанная услуга	№	Продукция	Характеристика	Преимущества	Результат использования
Окрашивание волос	1.	Шампунь для окрашенных волос «Защита цвета»	Содержит комплекс VolumeUp с маслом семян и экстрактом пшеницы	Благодаря VolumeUp укрепляет, придает объем без утяжеления	Защищает цвет от вымывания. Придает объем и легкость
	2.	Бальзам для окрашенных тонких волос	Содержит комплекс LipidCare	Восполняет недостаток липидов в кутикуле, разглаживает поверхность волос	Здоровые, красивые волосы. Легко расчесываются

Да, на выполнение данной работы уйдет время. Но, во-первых, к ее выполнению будут привлечены сами специалисты, а значит, это командная работа, и в результате мы получим рабочий инструмент. Во-вторых, мастерам не надо будет придумывать: что бы такого порекомендовать клиенту после выполнения той или иной услуги. У него под рукой всегда будет некая «напоминалочка», придающая уверенности. Понятно, что подход к клиенту всегда индивидуальный, и, возможно, не все продукты сразу попадут в такие «Товарные матрицы». Но опыт успешных - в плане продаж - салонов говорит о том, что данный инструмент работает.

Теперь вернемся к вопросу, какие качества делают специалиста успешным продавцом. Предлагаем тест, с помощью которого можно оценить, насколько эффективны ваши сотрудники, занимающиеся розничными продажами.

НАСКОЛЬКО УСПЕШЕН ВАШ СПЕЦИАЛИСТ В ПРОДАЖАХ

Оцените сотрудника по представленным ниже качествам в соответствии со шкалой:

1 — никогда или «нет»
2 — редко
3 — иногда
4 — как правило
5 — всегда или «да»

Осуществляющий продажу сотрудник N:

- Довольно решителен.
- Честен с клиентом.
- Хорошо знает основные характеристики продукции/косметики.
- Верит в свои силы.
- Любит свое дело.
- Сосредоточен.
- Уверен в преимуществах предлагаемого продукта.
- Открыт с клиентом.
- Ведет себя и одевается подобающим образом.
- Доброжелателен.
- Умеет слушать.
- Думает о проблемах своих клиентов.
- Не напряжен, готов к активным действиям.
- Инициативен и предприимчив.
- В меру настойчив.
- Может точно понять и сформулировать, что хочет клиент.
- Готов выслушать сомнения/возражения клиента.
- Не демонстрирует обиду, если клиент говорит «Нет».
- Обязательно выполняет свои обещания и не забывает о просьбах клиентов.
- Привлекает много новых клиентов.
- Осознает свои слабости и работает над собой.
- Готов к нововведениям и изменениям.
- Готов предложить клиенту несколько вариантов продукции.
- Работает профессионально, а не «горит на работе».
- Не испытывает угрызений совести после сделки.

Баллы суммируем:

25–50 — Данный сотрудник в продажах явно неэффективен.

51–75 — Умение эффективно осуществлять продажи у данного сотрудника страдает - требуется обучение и наработка опыта.

76–100 — Сотрудник успешно умеет осуществлять продажи, у него есть хороший потенциал для развития. Однако желательно провести дополнительное обучение.

101–125 — Хороший специалист по продажам. Скорее всего, его можно использовать как наставника, учитывая его опыт и умения.

Понятно желание руководителя иметь в штате уверенных специалистов - как в выполнении услуг, так и в осуществлении продаж. Но в реалиях мы «имеем то, что имеем»: в салон приходят специалисты, которые владеют ремеслом, полученным в учебном заведении, но не владеют знаниями и опытом продаж — этому, к сожалению, почти не учат. Значит, задача современного руководителя - взять процесс в свои руки и создать систему продаж, в которой каждый специалист будет знать свою задачу, свою ценность в этом процессе, понимать, что и для чего он должен сделать, чтобы клиент вышел из салона с продуктом для домашнего использования. И никто другой, а именно сам руководитель предприятия должен обеспечить условия, необходимые для осуществления продаж, начав с создания пакета документов, стандартов обслуживания, правил при проведении розничных продаж; обучить специалистов и только тогда давать старт процессу. Спонтанность в данном случае не лучший помощник!

С уважением к вам и вашему бизнесу,
Наталья Рыболовлева,
руководитель консалтингового направления ANIMA-холдинга.
(При подготовке материала использованы публикации российских коллег, материалы интернета и СМИ).

КРАСОТА ДОСТУПНА КАЖДОМУ













СЕТЬ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

ДЕНЬ КРАСОТЫ ВОЗВРАЩАЕТСЯ В НОВОМ ФОРМАТЕ!

ДЕНЬ БРЕНДА В «ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ МИРЕ»!

Раз в месяц – встреча покупателей с технологами профессиональных марок косметики для волос:

ESTEL PROFESSIONAL · Londa PROFESSIONAL · Sbarex italiana · WELLA

ОДИН ДЕНЬ – ОДИН БРЕНД!

Для вас: индивидуальная консультация квалифицированного технолога по уходу за конкретным типом волос, профессиональные советы по использованию средств для стайлинга.
Расписание встреч узнавайте в каждом магазине.

СТУДИИ ЗАГАРА:

ул. Крауля, 44, (343) 381-53-50 (54), ул. Рябинина, 21, (343) 223-04-78

НОВЫЕ ЛАМПЫ! 8 рублей минута!

ЕКАТЕРИНБУРГ:

ул. Крауля, 44, (343) 381-53-50(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. Боровая, 19, (343) 365-59-20, ул. Мельковская, 2/б, (343) 372-82-57, ул. Луначарского, 214, (343) 261-12-12, ул. Амундсена, 68, (343) 298-06-46, ул. Рябинина, 21, (343) 223-04-78

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ АКЦИИ! СКИДКИ ДО 30 ПРОЦЕНТОВ!

сеть фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР



ПРИ ЕДИНОВРЕМЕННОЙ ПОКУПКЕ СВЫШЕ **3000** РУБЛЕЙ – **В ПОДАРОК ДИСКОНТНАЯ КАРТА** СО СКИДКОЙ **7%**

ПРИ ПРЕДЪЯВЛЕНИИ **ДОКУМЕНТА** О ПАРИКМАХЕРСКОМ ОБРАЗОВАНИИ – **В ПОДАРОК ДИСКОНТНАЯ КАРТА*** СО СКИДКОЙ **15%**

* Подробная информация о получении карты:
ул. Хохрякова, 72, (343) 253-71-92
www.anima-holding.ru

КРАСКА ДЛЯ ВОЛОС, ШАМПУНИ, БАЛЬЗАМЫ, ЛАКИ, МУССЫ, МАСКИ, КОСМЕТИКА ДЛЯ РУК И НОГ, КОСМЕТИКА ДЛЯ ЛИЦА, ФЕНЫ, ПЛОЙКИ, ЩИПЦЫ, ПАРИКМАХЕРСКИЕ НОЖНИЦЫ, МАНИКЮРНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, МАШИНКИ ДЛЯ ВОЛОС, БРАШИНГИ, РАСЧЕСКИ





ПРИ ВСЕМ БОГАТСТВЕ ВЫБОРА ДРУГОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ НЕТ

Новоуральский центр имиджа "Haute couture" - это команда специалистов по формированию имиджа, стиля, моды и красоты наших клиентов. Он открылся год назад и объединил в одном месте лучших специалистов города, готовых к оказанию грамотных и качественных услуг населению, развитию вкуса и принятию себя, обновленных. А началось все с работы над фантазийными фотосессиями «Вдохновение», результатом которых стали сказочные образы, в создание которых авторы вложили свой многолетний опыт.

Первая ступень сотрудничества с ANIMA-холдингом и выбор красителя для мастера по прическам приходится на этап открытия Центра. После звонка Ирины Куксиной состоялась наша первая встреча с продуктом, которая никого не оставила равнодушными. На семинаре от технолога ESTEL Professional, тренера HAUTE COUTURE Юлии Свистуновой мы узнали много тонкостей и открыли для себя магию в окрашивании. Тогда без капли сомнения мы и определились с выбором. Так HAUTE COUTURE ESTEL начал свой путь в Новоуральске. Осваивая новый продукт, мы и наших клиентов учим быть красивыми, выглядеть на все сто. Им это очень нравится. Мы регулярно проводим мероприятия городского масштаба и на них рассказываем об удивительных продуктах HAUTE COUTURE. В течение года наши мастера неоднократно обучались в ANIMA-холдинге, а в ноябре посетили Академию ESTEL в Санкт-Петербурге, познакомились с топ-стилистами Дарьей Стаховской и Ларисой Сайковой, получили сертификаты. Это круто! Мы побывали на заводе, где рождаются эстелевские продукты, увидели, как бережно, с какой любовью люди, которые его производят, относятся к своему делу; как переживают и экспериментируют, улучшая формулы и качество продукции! Это важно, и в такие моменты начинаешь понимать, что ты тоже являешься частью огромного процесса по внедрению красоты в окружающий мир!



Мы получили неоценимую помощь и освоили стратегию работы с клиентом HAUTE COUTURE. При первых посещениях наши гости и клиенты получали мини-продукты. По отзывам, все положительно оценили результаты после окрашивания, длительный эффект после использования уходов. Всем нравятся здоровые, блестящие волосы, поэтому средства для домашнего ухода разлетаются как горячие пирожки. Наши клиенты по достоинству оценили продукт, став постоянными посетителями стилиста, прошедшего обучение по 7D-окрашиванию. Регулярно проходящие у нас Дни красоты тоже приносят свои результаты. Сегодня мы работаем только на красителе HAUTE COUTURE, это позволяет поддерживать на высоком уровне марку заявленных услуг и качество обслуживания. Средний чек за окрашивание составляет около полутора тысяч рублей. Благодаря дружной и сплоченной работе всей команды (мужской мастер также проводит процедуры камуфлирования седины и предлагает клиентам уходы) наша прибыль растет.

Центр имиджа "Haute couture" растет и развивается, нам некогда стоять на месте и унывать, ведь перед нами стоит важная задача - помочь людям ориентироваться в мире моды, красоты и стиля; дать им возможность выглядеть отлично и добиваться своих жизненных целей. В Центре открыта школа HAUTE COUTURE для детей старше десяти лет, мы считаем, что с малых лет нужно грамотно и доступно говорить о красоте, которая может быть доступна каждому, отнюдь не являясь предметом роскоши. Поэтому своей задачей и своей миссией мы определили знакомство своих земляков с миром прекрасного, для чего регулярно приглашаем специалистов модного и красивого бизнеса из Екатеринбурга, организовываем мероприятия и мастер-классы, ведем передачи на местном телевидении.

Благодарны за сотрудничество и помощь Ирине Куксиной (на тот момент руководителю отдела региональных продаж), менеджерам Наталье Перминовой, Полине Фроловой, технологу, тренеру Сергею Клюенкову, арт-директору «Studio Best», технологу-эксперту ESTEL Professional, тренеру HAUTE COUTURE Елене Гарькавой.

Что бы ни говорили про сегодняшние времена, мы уверены, что это самое удачное время для перемен - меняйтесь сами, меняйте свои бизнес-технологии и технику общения с клиентами, дружите с ними. И тогда все у вас получится!

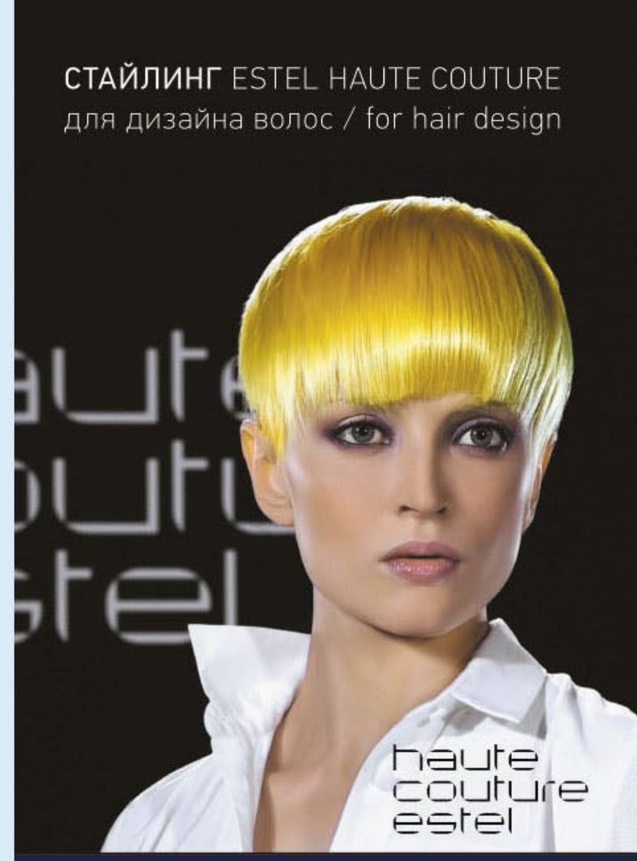
Ольга ЭГЛИС, директор Центра имиджа «Haute couture» (Новоуральск).



ПЕРЕМЕН! - ТРЕБУЮТ НАШИ ГЛАЗА

Салон красоты «Кристи» расположен в спальном районе Екатеринбурга, на Уктусе. Будучи спроектированным на начальной стадии строительства жилого дома, впервые он распахнул свои двери для гостей в мае 2008 года. Работая в сегменте эконом-класса, салон располагал большой площадью в сто квадратных метров, имел имидж-зал на четыре рабочих места, кабинеты эстетической косметологии, маникюра и педикюра, подологии, а также солярий. Почти четыре года салоном руководили собственники предприятия, в феврале 2012 года бразды правления были переданы мне. С той поры был проведен комплекс работ по изменению концепции салона, были введены три линии косметических средств для работы имидж-зала. Каждая линия предусматривала индивидуальную работу с клиентом, исходя из пожелании и показаний к проводимым услугам. Кроме того, новая концепция позволила нам разнообразить перечень оказываемых услуг, в том числе, и в денежном диапазоне.

С позапрошлого года мы начали задумываться о переходе на другие бренды – хотелось чего-то нового, свежего, тем более, те бренды, которые мы использовали в работе, начали подводить с качеством и появились в продаже, став доступными потребителям в ближайших торговых центрах. Непрофессиональное домашнее использование продуктов, естественно, приводило к отрицательному результату и негативным эмоциям, а плохие отзывы, в свою очередь, начали отпугивать клиентов от используемых в салоне брендов.



Дерзко небрежная. Зеркально гладкая. Абсолютно четкая. Безгранично объемная. Долговечная. Или такая, которую легко изменить в течение дня! У каждого – свое представление об идеальной укладке, именно поэтому в мире причесок нет ограничений и нет правил… Кроме одного: безупречная укладка может быть создана только с помощью безупречных продуктов!

Вдохновившись миром лучших тканей и миром fashion, ESTEL создали профессиональный стайлинг ESTEL HAUTE COUTURE, призванный подчеркнуть индивидуальность Вашего клиента.

Новый стайлинг от ESTEL поможет Вам в полной мере проявить талант ДИЗАЙНЕРА волос. Сделать волосы превосходным полотном для творчества - гладким, мягким, шелковистым и послушным.

Надежно защитить от негативных тепловых и механических воздействий, придать волосам желаемую форму. Наконец, надолго сохранить результат… или оставить за собой право на мгновенную перемену!

Будьте в тренде - а лучше создавайте свои тренды.

Будьте смелыми экспериментаторами или приверженцами классики.

Будьте такими, какими Вы видите себя в идеале.

Создавайте свою моду!

ВЕРНОЙ ДОРОГОЙ ИДЕТЕ, ТОВАРИЩИ!

Поэтому полтора года назад начали присматривать новые марки, отвечающие нашим требованиям: высокое качество, отсутствие в продаже на массовом рынке, цена, комплексный подход и имидж-поддержка. В мае 2015 года состоялась встреча с замечательным менеджером ANIMA-холдинга, специалистом своего дела Ольгой Шабуниной. Изначально темой разговора стал сегмент ESTEL Professional, но от этой идеи мы отказались, так как данный продукт продавался в шаговой доступности от салона, что грозило уже знакомыми проблемами. Ольга предложила нам абсолютно новый продукт от ESTEL — так мы познакомились с линией HAUTE COUTURE, и нас сразу заинтересовало это предложение: дизайн продукта, ароматы, ассортимент, разнообразие цветовой гаммы красителя, что позволяет специалистам творить, использование масла при окрашивании, техническая поддержка, начиная от фартуков и пеньюаров и заканчивая специальными витринами для продуктов домашнего ухода, плакатами и раздаточным материалом, а также мини-продуктами. Не меньшее впечатление произвела и ценовая политика, особенно выгодная на начальной стадии, — целый маркетинговый комплекс, разработанный настоящими профессионалами!

Так как мы хотели по-прежнему использовать в работе больше одного бренда, в дополнение выбрали еще и ESTEL DE LUXE. Хорошо запомнили, как 25 мая получили наш первый заказ. Менеджер ANIMA-холдинга помогла принять и разобрать всю продукцию. За одну ночь наши витрины кардинально изменились, распрощавшись со старыми брендами. Наутро клиенты не могли понять, что произошло, ведь у ESTEL определенный стиль и имидж. И это свой, особый мир, дарящий огромные перспективы руководителям, позволяющий мастерам творить и воплощать в жизнь свои самые смелые фантазии и необычные пожелания клиентов! За первый же месяц работы мы все без исключения влюбились в HAUTE COUTURE, благодаря которому у нас началась новая жизнь в современном стиле!

Мониторинг первых двух месяцев работы на новом продукте показал, что HAUTE COUTURE пришелся по душе клиентам — все хотели использовать именно его! И по сей день поток благодарностей не только не иссякает, но и набирает силу, то есть продукт достойно выдержал испытание временем.

На данный момент мы работаем только на HAUTE COUTURE. Один бренд смог дать нам множество возможностей и преимуществ в работе - разнообразие техник окрашивания, привлечение новых клиентов и, как следствие, увеличение оборота предприятия.

Если вы до сих пор размышляете, «быть или не быть», можете не сомневаться: специалисты компании ANIMA-холдинг и бренда HAUTE COUTURE ESTEL помогут вам абсолютно во всем, начиная с обучения специалистов и заканчивая продвижением вашего предприятия. Огромную



благодарность хотелось бы выразить руководителям предприятия за их труд и работу сотрудников! Сотрудничество с ANIMA-холдингом — это работа с профессионалами и легкость отношений; возможность быть всегда в модных трендах индустрии красоты; оснащение профессиональной сертифицированной косметикой всех подразделений салона - от солярия до косметологии. Спасибо вам за вашу работу!

Антон ХУДЯКОВ, руководитель салона красоты «Кристи» (Екатеринбург).







ТОЛЬКО ВПЕРЕД, И ТОЛЬКО ВМЕСТЕ!

Первый салон «Фламинго» был открыт в июне 2004 года, второй — в октябре 2006 года.

Мы начинали работать с импортной профессиональной косметикой - разнообразная линейка продуктов, участие в конкурсах «Золотые ножницы» давали довольно большие возможности для творчества и профессионального роста. Через некоторое время нам захотелось большего для себя и для наших клиентов, и мы добавили еще один иностранный бренд. Дела пошли лучше. Возможность получить услугу с использованием известных, качественных материалов за сравнительно небольшие деньги наши клиенты восприняли с воодушевлением. Кризис 2008 года прошел в наших салонах незамеченным.

Примерно в то же время я узнала об ESTEL - весть о российской профессиональной косметике для волос принесла в наш салон Татьяна Кирикова. В то время я не отнеслась серьезно к предложению ANIMA-холдинга начать работать с продуктами от ESTEL Professional, хотя семинары мы с мастерами посещали с удовольствием - очень уж хорошее впечатление произвела на нас команда стилистов и технологов. Заряд оптимизма и даже какого-то озорства, веры в свои силы, гордость за свою страну - такой посыл команда ESTEL Professional неизменно несла благодарным слушателям хоть в большом зрительном зале, хоть в небольшой парикмахерской.

При всей сложности выхода на перенасыщенный рынок у молодого продукта есть свои преимущества - он берет все, что придумано ранее, и со свежим потенциалом находит и разрабатывает совершенно новое, неизвестное, интересное.

Решение работать с ESTEL было принято благодаря нашим любимым клиентам. Администраторы стали время от времени говорить, что наши дамы спрашивают именно ESTEL. Если клиент хочет, то почему бы и нет! Значит, нужно им дать возможность пользоваться желанными продуктами. Тем более, эта косметика начала набирать существенные обороты на рынке. И в этом случае мы остались в выигрыше! Продукты от ESTEL нашли своих благодарных поклонников!

Мы взяли ESTEL DE LUXE, и почти сразу - HAUTE COUTURE. Так как наши мастера неплохо обучены колористике, появление нового бренда не создало особых трудностей, тем более, что для нас провели цикл семинаров, чтобы освежить память и узнать какие-то фишки и тонкости продукта. В этом нам очень хорошо помогла уважаемая Елена Гарькавая, за что ей большущее спасибо. Столько лет не перестаю восхищаться этой женщиной - прекрасный преподаватель, профессионал, Елена Николаевна искренне любит свою профессию и с удовольствием делится знаниями.

В сентябре прошлого года по приглашению руководства ANIMA-холдинга я участвовала в работе ESTEL.FEST. Дни, проведенные в Санкт-Петербурге, произвели на меня неизгладимое впечатление и добавили уверенности в правильности принятых решений. Так что планы на будущее у нас грандиозные! А пока мы будем познавать ESTEL, участвовать в мероприятиях, организованных компанией ANIMA-холдинг, надеемся, и этот кризис пройдет незаметно благодаря нашим друзьям, ведь для этого есть все предпосылки!

Ольга ВАСИЛЬЕВА, директор салон красоты «Фламинго» (Екатеринбург).

- Лак для волос Atlas ESTEL HAUTE COUTURE
- Лак для волос Chiffon ESTEL HAUTE COUTURE
- Мусс для волос Cachemire ESTEL HAUTE COUTURE
- Спрей-термозащита для волос Batiste ESTEL HAUTE COUTURE
- Спрей для облегчения расчесывания волос Velvet ESTEL HAUTE COUTURE
- Спрей-воск для моделирования волос Velour ESTEL HAUTE COUTURE
- Моделирующая паста-крем для волос Marcelline ESTEL HAUTE COUTURE
- Пудра для создания объема волос Moire ESTEL HAUTE COUTURE



Ориентироваться в продуктах линии стайлинга ESTEL HAUTE COUTURE невероятно легко. Мы специально разработали новую удобную систему навигации, чтобы значительно упростить процесс поиска нужного продукта. Стайлинг ESTEL HAUTE COUTURE продуман до мельчайших деталей и предназначен для воплощения самых амбициозных идей мастера и его клиента.

НАВИГАЦИЯ ПО СТАЙЛИНГУ ESTEL HAUTE COUTURE



Как поехать на ESTEL.FEST-2016

1. Купи продукцию ESTEL Professional на сумму 5 000 рублей и получи ANIMA-купон за свою покупку.

2. Собери десять ANIMA-купонов и обменяй их на именной сертификат (10 купонов = 1 сертификат).

3. Прими участие в розыгрыше десяти путевок на ESTEL.FEST-2016 и выиграй!*



* Чем больше именных сертификатов участвует в розыгрыше, тем больше шансов стать победителем.
ВАЖНО:
Один салон может стать обладателем только одной путевки!

4. В составе команды Екатеринбурга проведи три незабываемых, прекрасных, сумасшедших дня в Санкт-Петербурге в компании единомышленников и прими активное участие в работе ESTEL.FEST!

РОЗЫГРЫШ – ДЕЛО СЕРЬЕЗНОЕ!

anima® ХОЛДИНГ

Акция проводится **с 15 марта по 10 августа 2016 года.**
Разыгрывается **ДЕСЯТЬ ПУТЕВОК**
на международный форум ESTEL.FEST.

Дата розыгрыша:

16 августа 2016 года.

Академия парикмахерского искусства «Studio BEST»
по адресу: Екатеринбург, ул. Бажова, 68, в 16:00
Справки по телефону **(343) 253-71-92**

ESTELFEST

И ВАШИ НОГТИ – *в ажуре!*

Автор: Светлана Михалёва,
преподаватель Академии парикмахерского искусства «Studio Best».
Модель: Елена Евсеева.



Озорной лучик солнца настойчиво пробивается сквозь лобовое стекло, гладит по щеке, щекотит нос. В воздухе отчетливо слышен такой ожидаемый, тонкий и свежий запах – пахнет весной... И пусть снег еще только начинает оседать и таять, и нет даже намека на свежую зелень, но в душе развернулась весна – и она требует ярких красок! Самый простой способ наполнить будни яркими аккордами – конечно, маникюр! Но простого цветного покрытия очень часто бывает недостаточно, хочется побаловать клиентку дизайном. Самый подходящий к весенней теме вариант дизайна – ажур, узор с небольшими сквозными участками, разделенными тонкими перемычками. Тонкий, легкий, нежный, как сама весна, он сочетается с любым цветом покрытия и подойдет практически всем. В исполнение это не сложная техника, с ней справится любой мастер, владеющий техникой росписи или базовыми навыками в дизайне гель-красками. Разновидностей ажурных дизайнов очень много – и плоскостной, и объемный, и варианты, сочетающиеся с техниками «бархатного песка» и «жидкого камня», а также с техникой «литье». Можно подобрать украшения на любой вкус!

Можно использовать тему ажура в дизайнах для выпускниц, подбирая их под платье; или сделав дизайн самодостаточным украшением – такой вариант не будет смотреться «тяжело» и обязательно украсит пальчики юных особ. Ну и, конечно, эта вариация отлично подойдет для оформления свадебного маникюра, ведь весна и лето – пора свадеб! Именно поэтому в сегодняшнем мастер-классе мы выбираем эту несложную и элегантную технику.

ОПИСАНИЕ РАБОТЫ

Шаг 1. Дезинфицируем руки клиента и мастера.
Шаг 2. Выполняем подготовку натуральной ногтевой пластины к покрытию гель-лаком с помощью аппаратного маникюра: сдвигаем кутикулу к заднему валику, обрабатываем кутикулу, выполняем зачистку ногтевой пластины от птеригия. Обрабатываем синусы (боковые пазухи) и боковые валики.
Шаг 3. Обрабатываем свободный край ногтя - файлом 180 грит опиливаем длину свободного края, придаем форму.
Шаг 4. Механически обезжириваем - шлифуем ногтевую пластину мягким бафом, тщательно убираем пыль щеточкой.
Шаг 5. Дезинфицируем, дегидратируем и обезжириваем поверхность ногтевой пластины очищающим лосьоном Nail Cleanser от Alessandro.
Шаг 6. Наносим базовое покрытие LAQ Easy gel на ногтевую пластину, включая торец, полимеризуем в LED-лампе одну минуту.
Шаг 7. Наносим цветное покрытие LAQ Easy gel на ногтевую пластину, включая торец, в два слоя, каждый фиксируя в лампе по одной минуте.
Шаг 8. Для достижения матового эффекта наносим верхнее матовое покрытие Top Coat Matt, полимеризуем в LED-лампе одну минуту. Снимаем дисперсионный слой с помощью очищающего лосьона Nail Cleanser от Alessandro.
Шаг 9. Выполняем рисунок черной гель-краской в технике "Кружево", полимеризуем рисунок одну минуту в LED-лампе, снимаем дисперсионный слой.
Шаг 10. Увлажняем кутикулу сывороткой Mango Nail serum Alessandro.

Дизайн готов!





A. Очищающий лосьон Nail Cleanser Alessandro. **B.** Матовое покрытие Top Coat Matt Alessandro. **C.** Сыворотка Mango Nail serum Alessandro. **D.** Базовое покрытие LAQ Easy gel. **F.** Цветное покрытие LAQ Easy gel.

Приглашаем наших читателей на новый курс дизайна, предназначенный для мастеров с опытом работы.

«Стилизованный ажур»

studio BEST академия парикмахерского искусства

alessandro INTERNATIONAL

LAQ

В программу входят темы:
техники художественной росписи; кружево; работа гелевыми красками, цветными гелями, 3D гелями; тонкие прорисовки; техники с элементами литья, бархатного песка, жидких камней; применение техник для свадебного и весеннего дизайна.

Продолжительность обучения:
1 день (с 11 до 17 часов).
Стоимость обучения - 3 500 рублей.
Ближайшие даты проведения -
28 апреля, 31 мая, 30 июня.

anima холдинг

Адрес факультета ногтевых технологий Академии парикмахерского искусства "Studio Best":
Екатеринбург, ул. Мельковская, д. 3. Справки и запись по телефону **(343) 378-14-95.**
Полное расписание занятий **на страницах 56-57.**

kinetics
professional nail systems

Яркие эмоции в жизни ногтей

- **Стойкие гелевые лаки SolarGel**
  Палитра более 250 оттенков.
  Без UV/Led-лампы.
  Стойкость до 10 дней

- **Профессиональный уход за руками и ногтями**
  Лосьоны. Кремы. Покрытия. Масла.
  Пилочки для ногтей.

- **White SPA – СПА с косметологическим эффектом**
  5 шагов. Высокоэффективные косметологические ингредиенты





РЕКЛАМА

Очаровательные ***глазки,*** ОЧАРОВАЛИ ВЫ МЕНЯ!

На протяжении многих веков и даже тысячелетий прекрасная половина человечества уделяла особое внимание своей внешности. Так как глаза (не случайно их назвали «зеркалом души»!) наряду с другими частями тела всегда были объектом повышенного внимания со стороны мужчин, прелестницы всех возрастов независимо от культурных традиций пытались приукрасить свой взгляд, сделав его максимально выразительным.

Согласитесь, как хороши ресницы девушек из рекламы какой бы то ни было туши – на зависть всем они длинные, пушистые, густые! Однако сей потрясающий эффект достигается отнюдь не с помощью окрашивания, а совершенно другой процедуры – наращивания, процесса удлинения и увеличения объема натуральных ресниц при помощи ресниц искусственных.

Какие виды наращивания бывают? Какие ресницы и в каких именно случаях используются для наращивания? Как подобрать длину, изгиб и цвет наращиваемых ресниц к тому или иному типу внешности? Как моделировать взгляд и корректировать форму глаз с помощью искусственных ресниц? Правда ли, что соболиные и норковые ресницы изготавливаются из меха животных? Каковы тенденции текущего сезона в наращивании ресниц? Во всезнающем интернете столько противоречивой информации, что она может только запутать, а не прояснить ситуацию. К тому же вряд ли вам удастся достичь вершин мастерства, используя фото или видео-мастер-классы доморощенных учителей.

Если хотите стать любимым мастером у своего клиента, предлагаем брать уроки у самых лучших и признанных педагогов, которые поделятся даже тайными «фишками» и ответят на самые заковыристые вопросы. Академия парикмахерского искусства «Studio Best» приглашает начинающих и практикующих лэшмейкеров на обучение и повышение квалификации.

Занятия на **ФАКУЛЬТЕТЕ НОГТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ** Академии парикмахерского искусства «Studio Best» проходят по адресу:
Екатеринбург, ул. Мельковская, 3
(станция метро «Динамо»)
Подробная информация по обучению и обязательная предварительная запись учеников и моделей по телефону **(343) 378-14-95.**



ПРИГЛАШАЕМ НА ОБУЧЕНИЕ

Для новичков мы предлагаем курс «КЛАССИЧЕСКОЕ НАРАЩИВАНИЕ РЕСНИЦ» (первая ступень), на котором мы познакомим вас с технологией наращивания ресниц пересничным методом.
Продолжительность – 1 день (восемь академических часов).
Ближайшие даты проведения: **10 мая, 6 июня.**
Стоимость: 6 800 рублей.

Мастерам с опытом работы подойдет курс «ОБЪЕМНОЕ НАРАЩИВАНИЕ РЕСНИЦ» (вторая ступень), который предлагает знакомство с этапами выполнения процедуры; видами объемного наращивания; методами формирования пучков.
Продолжительность – 1 день (восемь академических часов).
Ближайшие даты проведения: **18 апреля, 23 мая, 20 июня.**
Стоимость: 7 500 рублей.

Также в программу обоих курсов входят следующие темы:

- знакомство с материалами и инструментами;
- техника безопасности, противопоказания к наращиванию ресниц;
- гигиена рабочего места, рук, инструментов; особенности работы с клеем;
- строение, функции натуральных ресниц;
- нюансы и хитрости при наращивании ресниц;
- эффекты наращивания ресниц;
- моделирование взгляда и коррекция формы глаз;
- работа с проблемными натуральными ресницами;
- секрет создания идеально ровной ресничной линии;
- распространенные ошибки мастеров при наращивании ресниц;
- уход за наращенными ресницами;
- коррекции ресниц, снятие наращенных ресниц;
- психология общения с клиентом (различные нюансы);
- постановка руки;
- **ПРАКТИЧЕСКАЯ ОТРАБОТКА НА МОДЕЛИ.**

Занятия ведет Людмила Валитова,
преподаватель Академии парикмахерского искусства «Studio Best», сертифицированный практикующий мастер; организатор открытого чемпионата по наращиванию ресниц и моделированию бровей на Кубок Урала «MODERN LOOK» (Екатеринбург); победитель отборочного тура II Чемпионата России по наращиванию ресниц по УрФО (Екатеринбург, 2013 г.) и первого турнира «GRAND LASHES-2014» по УрФО (Челябинск, 2014 г.); участник чемпионата по наращиванию ресниц «LASHSTAR», международной конференции International Lash&Brow Expert Conference (Воронеж, 2015 г.), "Beauty Media Forum" (Санкт-Петербург, 2016 г.); номинант премии "Top of Beauty" «Проект года» (Санкт-Петербург), призер международного конкурса мастеров по наращиванию ресниц «BEAUTY LASHES» (Челябинск, 2015 г.).

anima холдинг

СанЛаит

ПРЕЙСКУРАНТ

НА УСЛУГИ СЕРВИСНОЙ ГРУППЫ

по ремонту и обслуживанию солярий









Выезд специалистов на ремонтно-диагностические работы*	**1 000 руб.**
Ложный вызов специалистов	**500 руб.**
Монтаж солярия *	
Вертикальный	**от 4 200 руб.**
Горизонтальный	**от 2 800 руб.**
Демонтаж солярия	
Вертикальный	**от 2 300 руб.**
Горизонтальный	**от 1 800 руб.**
Санитарная обработка солярия	
Вертикальный (до 50 ламп)	**1 800 руб.**
Вертикальный (50 и более ламп)	**2 100 руб.**
Горизонтальный (до 32 ламп)	**1 500 руб.**
Горизонтальный (32 и более ламп)	**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	**2 000 руб.**
При покупке пульта в компании монтаж	**1 000 руб.**
Стоимость дополнительного кабеля для пульта администратора, жетон-бокса	**40 руб.**
Ремонт аппаратной косметологии	**от 500 руб.**
Ремонт/ревизия/профилактика педикюрного аппарата	**от 800 руб.**
Выезд специалистов за пределы города (дорога в оба конца)	**7 руб./км**
Выезд специалистов за пределы города с доставкой крупногабаритного оборудования (дорога в оба конца)	**10 руб./км**
Консультации специалистов по техническим вопросам (без выезда на место)	**бесплатно**

* Перечисленные услуги выполняются за счет компании в случае, если данное оборудование приобретено и находится на гарантии в компании «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)

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ от ANIMA-холдинга

Разумный подход к бизнесу!

БИЗНЕС-КОНСАЛТ

ПЕРВИЧНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ САЛОНА КРАСОТЫ (ПАРИКМАХЕРСКОЙ)

Возможные темы:
- оценка будущего салона со слов представителя без выезда на место;
- основные требования российского законодательства к организации салона красоты;
- внутренний документооборот;
- требования к составлению прайс-листа, ценообразование;
- кадровые вопросы: основные требования к специалистам, подбор и обучение персонала;
- подбор оборудования, профессиональной косметики, инструментов, аксессуаров;
- другое.

Стоимость: **1 500 рублей**

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** необходимую для дальнейшей работы нормативно-методическую документацию, образцы договоров, должностных инструкций и т. д.

Стоимость: **25 500 рублей** Программа курса на **www.anima-holding.ru**

Курс «ЭФФЕКТИВНЫЙ АДМИНИСТРАТОР ПРЕДПРИЯТИЯ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ»

Задача курса: помощь в практической работе администратора салона красоты.

Стоимость: **11 500 рублей**

ПОДГОТОВКА ТИПОВЫХ ВНУТРЕННИХ ДОКУМЕНТОВ:
- договоры трудовые, ученические;
- должностные инструкции: управляющий, администратор, парикмахер, мастер по маникюру/ педикюру; косметик, массажист;
- правила внутреннего трудового распорядка;
- стандарты сервиса;
- пакет кадровых документов;
- инструкции по охране труда и др.

Стоимость: **договорная** (в зависимости от заказа) Полный перечень документов на **www.anima-holding.ru**

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ САЛОНА:
- подбор технологического оборудования и специализированной мебели, инструментов, аксессуаров, расходных материалов в соответствии со спецификой и пожеланиями Заказчика;
- контроль за поставкой и установкой;
- помощь в подборе профессиональной косметики для всех направлений салона и т. п.

ПОМОЩЬ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА ПО БАЗЕ ДАННЫХ:

Профессиональная экспертиза мастерства - проведение экспертизы специалиста на соответствие заявленной квалификации с последующими рекомендациями по кандидатуре.

ПОМОЩЬ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БАЗОВОГО ПРЕЙСКУРАНТА 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; вести правильный учет и контроль расходных материалов на услуги.

Стоимость: **от 5 500 рублей**

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.









ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ ПО ТЕЛЕФОНУ: (343) 253-71-92

Занятия проходят в офисе компании ANIMA-холдинг по адресу: Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72

peclavus®

RUCK®

РАСПИСАНИЕ
СЕМИНАРОВ И МАСТЕР-КЛАССОВ
по аппаратному педикюру и ортониксии



КУРС «Аппаратный педикюр по методикам Школы подологии HELLMUT RUCK Gmbh» (повышение квалификации для мастеров педикюра и маникюра)
Срок проведения: 6 дней
Стоимость: 22 000 рублей
Даты проведения: по мере комплектования групп



СЕМИНАР «Ортониксия, моделирование, протезирование, коррекция вросших ногтей» (повышение квалификации для мастеров педикюра и маникюра)
Срок проведения: 5 дней
Стоимость: 22 000 рублей
Даты проведения: по мере комплектования групп

СЕМИНАР «Аппаратные и инструментальные техники обработки мозолей, трещин, гиперкератоза, утолщенных, деформированных и микотических ногтей»
Срок проведения: 2 дня
Стоимость: 11 000 рублей
Даты проведения: 21-22 апреля

СЕМИНАР «Золотая пластина Goldstadtspange – универсальная методика коррекции вросшего ногтя»
Срок проведения: 2 дня
Стоимость: 11 000 рублей
Даты проведения: 16-17 мая



СЕМИНАР «Современные техники рефлексомассажа стоп в подологии»
Срок проведения: 2 дня
Стоимость: 9 000 рублей
Даты проведения: 15-16 июня

СЕМИНАР «Малая ортопедия»
Срок проведения: 2 дня
Стоимость: 9 000 рублей
Даты проведения: по мере комплектования групп



ОБЗОРНЫЙ СЕМИНАР по продукции Peclavus (теория)
Срок проведения: 1 день
Стоимость: бесплатно
Даты проведения: 25 апреля, 27 мая, 29 июня

НАЛИЧИЕ МЕСТ В ГРУППЕ УТОЧНЯЙТЕ У АДМИНИСТРАТОРА.
По окончании курсов и мастер-классов слушателям выдаются сертификаты

Занятия проходят в современно оборудованной учебной студии в центре города по адресу:
Екатеринбург, ул. Мельковская, 3 (станция метро «Динамо»).
Подробная информация по обучению и обязательная предварительная запись учеников и моделей по телефону **(343) 378-14-95**

Немецкая компания Hellmut Ruck GmbH уже девятое десятилетие занимается производством специализированного оборудования, мебели, инструментов и расходных материалов для профессионального педикюра. Первая фабрика по производству аппаратов для педикюра и специального оборудования для педикюрных кабинетов была открыта в 1923 году. Сегодня компания предлагает более 4000 наименований специализированных товаров и имеет около 20 000 постоянных клиентов во всем мире.
С 1929 года на базе компании успешно функционирует крупнейшая и самая авторитетная в Европе школа подологии, первая в Германии получившая государственный статус. Поскольку Hellmut Ruck GmbH сочетает учебную и производственную базу, то все выпускаемое оборудование постоянно совершенствуется, исходя из практических рекомендаций специалистов.
Девиз компании «Из практики и для практики» воплощен в надежности, функциональности, эргономичности и элегантности оборудования. С продукцией от Hellmut Ruck GmbH вы прекрасно организуете рациональный педикюрный кабинет со всеми направлениями. А ноу-хау технологий компании приведут вас к успеху.



RUCK®

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ СТУПЕНЧАТЫЕ КРУГЛОГУБЦЫ ДЛЯ ОРТОНИКСИИ





Ступенчатые круглогубцы предназначены для легкого и точного изготовления крючков на проволочных скобах и пластинах. Инструмент снабжен:
- двумя различными цилиндрическими элементами (радиусом 1,0 мм и 1,5 мм), которые служат для изготовления крючков;
- одним элементом с радиусом 4,0 мм, который позволяет придать скобе необходимый изгиб;
- плоским элементом, который используется для части работ плоскогубцами (например, для создания «поклона» между крючком и основной частью пластины).
На сегодняшний день универсальные круглогубцы Ruck являются единственным профессиональным инструментом для ортониксии, сочетающим столь широкий спектр возможностей. Подходят для проволоки диаметром до 0,4 мм.
Длина: 13 см

ORTOGRIP PROFESSIONAL





Преимущества:
- запатентованный держатель плеч скобы в виде пластиковой ассиметричной петли для быстрой и простой установки;
- шесть готовых размеров с различной толщиной проволоки промаркированы разными цветами, что облегчает поиск и подбор нужного варианта;
- не доставляет неудобств при ходьбе в любой обуви;
- может устанавливаться при воспалении боковых валиков;
- устанавливается значительно быстрее и проще, чем классическое VHO.
Удобство в работе обеспечивает запатентованная пластиковая петля, которая является своеобразным держателем проволоки. Различная геометрия изгибов и толщина проволоки в активных местах скобы были специально разработаны для каждого случая применения. Запатентованная петля-держатель облегчает сортировку и выбор размеров – разные по толщине и по форме скобы маркированы петлями разных цветов.

GOLDSTADT PROFESSIONAL





Goldstadt professional – универсальная система коррекции вросших ногтей в виде готовых полных пластин, полупластин и клеящихся пластин с обработанными концами.
Преимущества:
- три различных варианта пластины по 5 размеров в каждом позволяют быстро подобрать правильный размер и толщину для любого ногтя;
- нет необходимости в дополнительной обработке концов;
- простота и быстрота установки, многопрофильность;
- золотое покрытие гипоаллергенно и лучше других материалов фиксируется к ногтевой пластине клеем;
- не ощущается и не мешает при ходьбе; в открытой обуви выглядит как изящное украшение.

Информация и заказ продукции: Екатеринбург, ул. Мельковская, д. 3, (343) 378-16-81

ESTEL PROFESSIONAL

РАСПИСАНИЕ СЕМИНАРОВ

К вершинам мастерства – с ESTEL Professional!



ЛАБОРАТОРИЯ ЦВЕТА DE LUXE И ESSEX

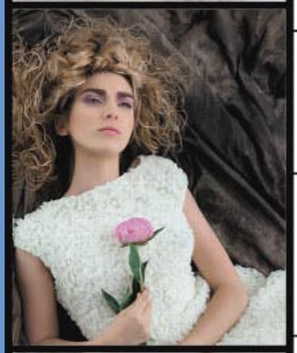
Строение волоса, пигменты и их значение при окрашивании волос. Характеристики и преимущества красителей De Luxe и Essex. Работа с цветом, нейтрализация, выбор оттенков. Принципы работы с палитрой, кодировка оттенков, составление формул. Общение с клиентом, эстетика нанесения краски. Средства для подготовки волос к окрашиванию, рекомендация продуктов для домашнего ухода за окрашенными волосами.

Даты проведения: **4 апреля, 16 мая, 6 июня, 4 июля**

УПРАВЛЕНИЕ ЦВЕТОМ: работа с осветляющими средствами и тонирование

Основные принципы работы с пудрой: характеристика и преимущества пудры ESSEX Super Blond Plus и Ultra Blond De Luxe. Советы и рекомендации по работе с фольгой. Сложные случаи осветления волос: Anti-Yellow effect против желтизны.

Даты проведения: **11 апреля, 23 мая, 13 июня, 11 июля**



УПРАВЛЕНИЕ ЦВЕТОМ: секреты окрашивания седины

Закрашивание седины, палитры Silver De Luxe и Essex, преимущества палитры Silver и различные способы окрашивания седых волос.

Даты проведения: **18 апреля, 30 мая, 20 июня, 18 июля**

МИР ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЗАВИВКИ ВОЛОС

Общая информация, типы завивки. Химическая завивка Wavex и Niagara Bio: основные характеристики и преимущества, особенности применения, возможности создания различных видов локонов. Рекомендация продуктов для домашнего ухода за волосами после завивки.

Даты проведения: **25 апреля, 30 мая, 27 июня, 25 июля**



ПЕРЕЗАГРУЗКА ЦВЕТА С СИСТЕМОЙ COLOR OFF

Эмульсия для удаления краски с волос Color Off: рекомендации по применению, характеристики и преимущества, особенности использования. Сложные случаи в практике и поиск возможных решений, вопросы и ответы. Демонстрация и практическая отработка.

Даты проведения: **29 апреля, 27 мая, 29 июля**



ЭКСПРЕСС-ВОССТАНОВЛЕНИЕ ВОЛОС ОТ ESTEL

Уход за волосами. Линия Otium и SPA-ритуал для волос.
Ламинирование волос iNeo-Crystal, линия Q3, SPA-экранирование волос Q3

Характеристики и преимущества линии Otium, сегменты линии Otium, советы и рекомендации по применению. Философия SPA-ритуалов, уникальные комбинации SPA-ухода с использованием продуктов ESTEL Professional, технология выполнения SPA-массажа головы.
Характеристики и преимущества iNeo-Crystal, технология проведения процедуры ламинирования, средства для ухода за ламинированными волосами. Линия по уходу Q3, советы и рекомендации по применению. Философия SPA-экранирования волос Q3, проведения процедуры.

Даты проведения: **27 апреля, 25 мая, 29 июня, 27 июля**

После прохождения всех семинаров данного курса и процедуры тестирования мастеру выдается именной сертификат Product-эксперта ESTEL Professional (по желанию).

После прохождения ступени «Product-эксперт ESTEL Professional» мастеру предоставляется скидка 15% на прохождение одного семинара HAUTE COUTURE платной ступени (на ваш выбор).

Стоимость одного семинара 300 рублей

ЗАНЯТИЯ ПРОХОДЯТ В АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА «STUDIO BEST»:
Екатеринбург, ул. Бажова, 68

РАСПИСАНИЕ СЕМИНАРОВ

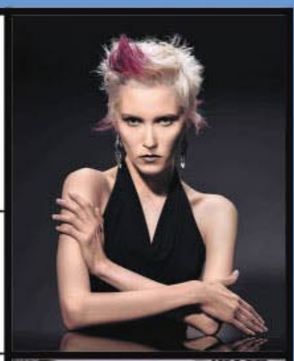
HAUTE COUTURE ESTEL

haute couture estel

МАСТЕР ЦВЕТА HAUTE COUTURE ESTEL (HCE)

Краска + уход. Краска для волос HCE – незаменимый инструмент мастера. Характеристика и преимущества. Технология применения. Принципы работы с палитрой. Кодировка оттенков. Линия по уходу HCE. Советы и рекомендации по применению. Составление индивидуальной программы ухода за волосами в домашних условиях.

5 апреля, 19 апреля, 17 мая, 7 июня, 14 июня с 11 до 18 часов.
Стоимость 300 рублей.



ДЕНЬ КОКТЕЙЛЕЙ HCE

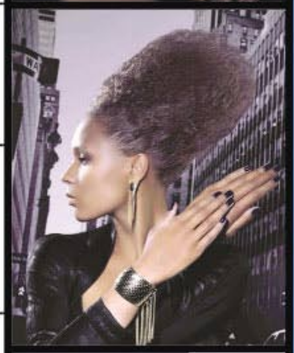
Новый взгляд на услугу окрашивания. Создание авторских коктейлей. Секреты и рекомендации по работе с краской. Творческий подход к работе с клиентами.

13 апреля, 18 мая, 22 июня, 20 июля с 11 до 18 часов.
Стоимость 300 рублей.

ДОМАШНИЙ УХОД HCE

Консультация с отработкой. Линия по уходу HAUTE COUTURE ESTEL. Советы и рекомендации по применению. Составление индивидуальной программы ухода за волосами в домашних условиях.

14 апреля, 19 мая, 16 июня, 14 июля с 14.30 до 18 часов.
Стоимость 300 рублей.



***ЭФФЕКТИВНЫЕ НАВЫКИ ПРОДАЖ ДОМАШНЕГО УХОДА В САЛОНЕ КРАСОТЫ

Очень важна профессиональная рекомендация средств по домашнему уходу. Ведь только мастер может подобрать продукты в точном соответствии с типом, структурой волос и индивидуальными потребностями клиента.

Даты проведения: по требованию (с 11 до 18 часов).
Стоимость 1 300 рублей.

***ТЕХНИКИ ОКРАШИВАНИЯ HCE

Новые техники получения многогранного цвета. Комплексный подход к услуге ухода за волосами во время и после окрашивания. Пять техник окрашивания. Адаптация техник окрашивания к формам стрижки. Подбор цветовых коктейлей.

28 апреля, 26 мая, 30 июня с 11 до 18 часов.
Стоимость 1 600 рублей.



***ЭКСПРЕСС–ОКРАШИВАНИЕ. ТЕХНИКИ ОКРАШИВАНИЯ

Окрашивание волос пенными красителями. Возможности экспресс-красителей. Техники окрашивания «Пиксели», Color Voyage

20 апреля, 18 мая, 29 июня с 13 до 19 часов.
Стоимость 1300 рублей.

***МАГИЯ ЛОКОНОВ

Техники и схемы накруток перманентной завивки. Возможности создания различных видов локонов. Эксперт-методы выполнения модных техник х/з. Особенности технологий современного перманента. Подбор типа завивки в соответствии с пожеланиями клиента. Создание спецэффектов.

6 апреля, 8 июня с 11 до 18 часов.
Стоимость 1300 рублей.



***ТЕХНИКИ ПРИКОРНЕВОГО ОБЪЕМА

Возможности перманентной завивки. Варианты прикорневого объема с применением техник плетения волос и химической завивки, простой и быстрый способ создания объема. Три способа получения эффекта прикорневого объема: «Вуаль», «Twist», «Комбинированный».

11 мая, 13 июля с 11 до 18 часов.
Стоимость 1300 рублей.

***** Количество мест на эти семинары ограничено.**

Преимущество участия и скидка 15% предоставляется мастерам, уже прослушавшим базовые семинары «Produkt-эксперт ESTEL Professional» или HAUTE COUTURE ESTEL

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ
тел: (343) 319-41-16, 334-35-50, 8 (922) 109-41-16

studio BEST академия парикмахерского искусства

ФАКУЛЬТЕТ ПАРИКМАХЕРСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Расписание образовательных программ, семинаров и мастер-классов для начинающих на 2016 год

Занятия проводят преподаватели Академии «STUDIO BEST», аккредитованные специалисты международной Академии парикмахерского мастерства «SAINT LOUIS», регулярно повышающие свою квалификацию в престижных школах парикмахерского искусства мира, участвующие и побеждающие в международных соревнованиях. Школа ежегодно входит в число лучших коммерческих школ России (по итогам международных Олимпийских соревнований по парикмахерскому искусству).

Saint Louis PARIS ACADEMIE DE COIFFURE









БАЗОВЫЙ КУРС (ОБУЧЕНИЕ С НУЛЯ)

НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ	Срок обучения
ПАРИКМАХЕР **международного уровня** *	12 месяцев
ПАРИКМАХЕР **российская программа** **Групповое обучение****	9 месяцев
ПАРИКМАХЕР **российская программа** **Индивидуальное обучение****	1 или 2 месяца (по требованию)
Блок «Hairdresser School». **Стрижки женские. Первая ступень**	1 неделя (пять дней подряд)
Блок «Barber School». **Мужские стрижки. Первая ступень.**	1 неделя (пять дней подряд)
Блок «Barber School». **Мужские стрижки машинками для стрижки волос. Первая ступень.**	3 дня
Блок «Прически из длинных волос»	3 дня
Блок «Основы колористики от А до Я»	2 дня
Блок «Волны различными способами»	1 день
Блок «Прически на основе плетений»	1 день
Блок «Визаж»	9 дней
СЕМИНАР «BROW-МАСТЕР» **(художественное оформление бровей)**	1 день

График и форма обучения	Документ	Стоимость обучения	Начало обучения
4 дня в неделю Очная дневная	1. Международный диплом академии SAINT LOUIS (Париж) 2. Российский диплом установленного образца	10 000 рублей в месяц + франшизовый взнос	**с 1 сентября**
2 раза в неделю (один раз в будни вечером и один выходной с 10.00 до 17.00)	Российский диплом установленного образца	7 500 рублей в месяц	**с 1 сентября, с 1 декабря, с 1 марта, с 1 июня**
Очная дневная 5 или 3 раза в неделю с 10.00 до 17.00	Российский диплом установленного образца	120 000 рублей за курс	**По требованию**
Очная с 14.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	14 000 рублей Манекен-голова входит в стоимость курса	**4 апреля, 30 мая, 1 августа**
Очная с 14.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	14 000 рублей Манекен-голова входит в стоимость курса	**11 апреля, 6 июня, 8 августа**
Очная с 10.00 до 14.00	СЕРТИФИКАТ	6 500 рублей	**18 апреля, 13 июня, 25 июля**
Очная с 14.00 до 19.30	СЕРТИФИКАТ	8 500 рублей	**7 апреля,19 мая, 30 июня, 21 июля, 4 августа**
Очная с 14.00 до 19.30	СЕРТИФИКАТ	6 000 рублей	**6-7 июня, 4-5 июля, 15-16 августа**
Очная с 10.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	3 000 рублей	**29 апреля, 1 июня, 1 июля, 1 августа**
Индивидуально	СЕРТИФИКАТ	6 000 рублей	**По требованию**
Очная с 14.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	15 000 рублей	**4 апреля,16 мая, 6 июня, 4 июля, 1 августа**
Очная с 10.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	3 000 рублей	**12 апреля, 19 мая, 17 июня**

* Международная лицензия Saint Louis LICENCE DE MARQUE&DE SAVOIR-FAIRE BASIC FORMATION BASIC (БАЗИК)
** Лицензия Министерства общего и профессионального образования Свердловской области (рег. номер 13942 от 26.10.2011 года)
*** Международная лицензия Saint Louis LICENCE DE MARQUE&DE SAVOIR-FAIRE ELITE FORMATION ELITE (ЭЛИТ)

ЗАПИСЬ НА ОБУЧЕНИЕ, ЗАПИСЬ МОДЕЛЕЙ НА СТРИЖКИ И ОКРАШИВАНИЕ:
(343) 319-41-16, 334-35-50, 8 (922) 109-41-16

studio BEST
академия парикмахерского искусства

ФАКУЛЬТЕТ ПАРИКМАХЕРСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Расписание образовательных программ, семинаров и мастер-классов для мастеров с небольшим стажем работы и успешных парикмахеров

Занятия проходят в современно оборудованной учебной студии в центре города по адресу:
Екатеринбург, ул. Бажова, 68
СПРАВКИ И ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ ПО ТЕЛЕФОНАМ:
(343) 319-41-16, 334-35-50, 8-922-109-41-16

Saint Louis PARIS ACADEMIE DE COIFFURE



ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ	Срок обучения
ПАРИКМАХЕР **международного уровня.** **Курс BASIC для профессионалов***	12 месяцев
ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР **международного класса.** **Курс ЭЛИТ для выпускников базового международного курса*****	12 месяцев
КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ **по программе «ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР»****	1 неделя (семь дней подряд)
СЕМИНАР **«ПРИЧЕСКИ ИЗ ДЛИННЫХ ВОЛОС»**	2 дня
СЕМИНАР **«МУЖСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ»**	2 дня
СЕМИНАР **«ЖЕНСКИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ МОДНЫЕ СТРИЖКИ»**	2 дня
СЕМИНАР **«СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИКИ ОКРАШИВАНИЯ»**	1 день
Блок «Hairdresser School». **Стрижки женские.** **Повышенный уровень**	1 неделя (пять дней подряд)
Блок «Barber School». **Стрижки мужские.** **Повышенный уровень**	1 неделя (пять дней подряд)
Блок «ВИЗАЖ». **Повышенный уровень**	1 месяц (два раза в неделю)

График и форма обучения	Документ	Стоимость обучения	Начало обучения
Очно-заочное (сессии по одной неделе каждый месяц)	1. Международный диплом академии SAINT LOUIS (Париж) 2. Российский диплом установленного образца	10 000 рублей в месяц + франшизовый взнос	**с 1 сентября**
Очно-заочное (сессии по одной неделе каждый месяц)	1. Международный диплом академии SAINT LOUIS (Париж) 2. Российский диплом установленного образца	5 500 рублей в месяц + франшизовый взнос	**с 1 сентября**
Очная с 10.00 до 17.00	Сертификат или удостоверение повышения квалификация	15 000 рублей + 2 500 рублей за квалификационный экзамен (по желанию)	**4-10 апреля, 16-22 мая, 27 июня-3 июля, 18-24 июля, 1-7 августа**
Очная с 10.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	5 800 рублей за два дня	**4-5 апреля, 16-17 мая, 27-28 июня, 18-19 июля, 1-2 августа**
Очная с 10.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	5 800 рублей или 4 000 рублей только за первый день (демо-показы без отработки)	**7-8 апреля, 19-20 мая, 30 июня - 1 июля, 21-22 июля, 4-5 августа**
Очная с 10.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	5 800 рублей или 4 000 рублей только за первый день (демо-показы без отработки)	**9-10 апреля, 21-22 мая, 2-3 июля, 23-24 июля, 6-7 августа**
Очная с 10.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	3 000 рублей	**6 апреля, 18 мая, 29 июня, 20 июля, 3 августа**
Очная с 14.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	14 000 рублей Манекен-голова входит в стоимость курса	**с 25 апреля с 27 июня с 22 августа**
Очная с 14.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	14 000 рублей Манекен-голова входит в стоимость курса	**с 10 мая с 4 июля с 15 августа**
Очная с 14.00 до 17.00	СЕРТИФИКАТ	15 000 рублей	**с 18 апреля с 10 мая с 17 июня**

* Международная лицензия Saint Louis LICENCE DE MARQUE&DE SAVOIR-FAIRE BASIC FORMATION BASIC (БАЗИК)
** Лицензия Министерства общего и профессионального образования Свердловской области (рег. номер 13942 от 26.10.2011 года)
*** Международная лицензия Saint Louis LICENCE DE MARQUE&DE SAVOIR-FAIRE ELITE FORMATION ELITE (ЭЛИТ)

ЗАПИСЬ МОДЕЛЕЙ НА СТРИЖКИ И ОКРАШИВАНИЕ: (343) 319-41-16, 334-35-50

studio BEST
академия парикмахерского искусства

ФАКУЛЬТЕТ НОГТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

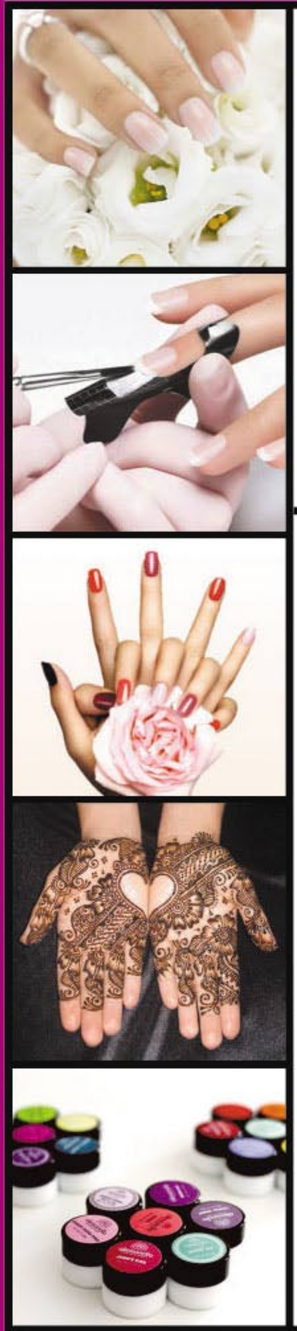
Расписание образовательных программ, семинаров и мастер-классов для начинающих, для мастеров с небольшим стажем и успешных мастеров маникюра и педикюра на 2016 год

ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ ШКОЛЫ

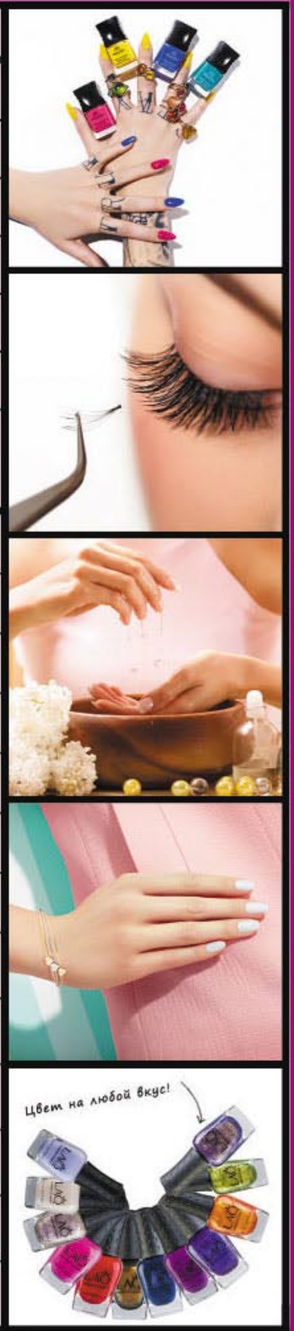
- Образовательные услуги лицензированы - мы имеем право присваивать квалификацию и разряд нашим выпускникам.
- Возможность заочного (сессионного) обучения - особенно важно для мастеров, не имеющих квалификации и разряда, то есть прослушавших иные курсы без соответствующего свидетельства об их окончании.
- Наши студенты постоянно участвуют в конкурсах профессионального мастерства и занимают призовые места.
- Обучение проходит в профессионально оборудованных классах.
- В процессе обучения предоставляются все необходимые материалы (марок Alessandro и Peclavus), профессиональные инструменты и аппаратура.
- Возможность приобретения всех профессиональных материалов на базе студии.
- Индивидуальный подход к каждому обучающемуся.

alessandro INTERNATIONAL

LAQ ARAVIA Professional



	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ	Срок обучения	Стоимость	Начало обучения
БАЗОВОЕ ОБУЧЕНИЕ С НУЛЯ	Базовый курс «Основы маникюра»	6 дней	10 000 рублей	с 13 апреля, с 11 мая, с 14 июня
	Базовый курс «Педикюр с нуля»	5 дней	9 000 рублей	с 25 апреля, с 24 мая, с 22 июня
	Базовый курс «Основы моделирования ногтей по гелевой технологии» (I ступень)	8 дней	15 000 рублей	с 1 апреля, со 2 июня
	Укрепление натуральных ногтей гелевой системой	3 дня	8 000 рублей	По согласованию
	Индивидуальное обучение по любой теме (ногтевое направление)	1 день	5 000 рублей	По согласованию
	Классическое наращивание ресниц (I ступень)	1 день	6 800 рублей	4 апреля, 10 мая, 6 июня
	Дизайн цветными гелями (для начинающих мастеров) Различные техники френча (лунный, обратный, декоративный). Тонировки и переходы цвета (растяжка, градиент). Абстрактные дизайны (тонкие прорисовки, бархатный песок, жидкие камни, литье). Флористика. Сложные многоуровневые дизайны.	1 день	3 500 рублей	26 апреля, 19 мая, 28 июня
ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ	Аппаратный маникюр	1 день	6 000 рублей	29 апреля, 20 мая, 29 июня
	Курс «Повышение квалификации по гелевой технологии» (II ступень)	3 дня	8 000 рублей	с 8 апреля, с 7 июня
	Укрепление натуральных ногтей классической гелевой системой (III ступень)	2 дня	6 000 рублей	По согласованию
	Классический маникюр (курс для мастеров с опытом работы)	1 день	3 000 рублей	21 апреля, 18 мая, 22 июня
	Объемное наращивание ресниц (II ступень)	1 день	7 500 рублей	18 апреля, 23 мая, 20 июня
	Дизайн гель-лаками. Микс: гель-лаки, краски; литье, моделирующий гель.	1 день	3 500 рублей	14 апреля, 12 мая, 9 июня
	Свадебный дизайн. Микс: гель-лаки, акриловые краски	1 день	3 500 рублей	7 апреля, 5 мая, 2 июня
	NEW! Дизайн «Стилизованный ажур»	1 день	3 500 рублей	28 апреля, 23 мая, 30 июня
	NEW! Художественное моделирование бровей. Биотатуаж бровей хной	1 день	1 000 рублей	13 и 27 апреля, 11 и 25 мая, 8 и 23 июня
	NEW! Два в одном: мехенди – временная биотатуировка хной, биотатуаж бровей хной	1 день	2 000 рублей	5 апреля, 4 мая, 1 июня
	NEW! SPA-уход и парафинотерапия для кожи и рук от «ARAVIA Professional»	1 день	Бесплатно	По согласованию
	ОБЗОРНЫЙ СЕМИНАР по продукции Alessandro (теория)	1 день	Бесплатно	14 апреля, 12 мая, 15 июня
	Новое поколение лаков для ногтей. LAQ, Incoco, Striplac Alessandro	1 день	Бесплатно	18 апреля, 16 мая, 20 июня



Занятия проходят в современно оборудованной учебной студии в центре города по адресу:
Екатеринбург, ул. Мельковская, 3 (станция метро «Динамо»).
Подробная информация по обучению и обязательная предварительная запись учеников и моделей по телефону **(343) 378-14-95**

По результатам обучения выдается СЕРТИФИКАТ. Все занятия проходят с 10 до 17 часов.
Информация по продукции: тел. (343) 378-16-81, +7 (902)-509-09-13 - Елена Евсеева.
vk.com/studio_best_fakultet - группа "Обучение маникюру, педикюру, наращиванию ногтей"

SELECTIVE PROFESSIONAL

barex italiana

РАСПИСАНИЕ
СЕМИНАРОВ

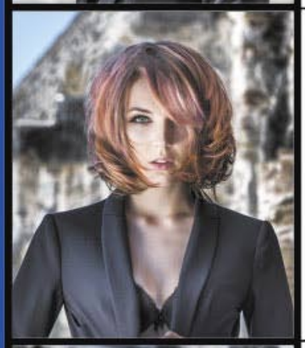
SELECTIVE Professional и BAREX Italiana



ЭВОЛЮЦИЯ ЦВЕТА С КРАСИТЕЛЕМ COLOREVO

Технология применения инновационного красителя - **ColorEvo** от **Selective Professional**. Окрашивание седины, работа с микстонами, работа с суперосветляющей серией, краситель GLITCH Color для яркого мелирования. Результат - волосы, сияющие роскошными и блестящими оттенками **3D.**
Новая услуга **«Концепция цвета»: 68 рецептов**, которые служат основой для создания уникальных цветовых решений.
Бесплатно.

Даты проведения: 20 апреля, 11 мая, 8 июня



ТРИХОЛОГИЯ В ПАРИКМАХЕРСКОМ ЗАЛЕ

NEW!

На семинаре будут подробно освещены наиболее востребованные темы, с которыми встречаются парикмахеры и стилисты в повседневной работе:
- проблема выпадения волос, методы коррекции и профилактики облысения;
- перхоть и себорея, диагностика и методы коррекции;
- синдром раздраженной кожи головы, диагностика и методы коррекции;
- коррекция нарушений кожи головы, современные методы лечения и профилактики;
- профессиональный уход за волосами и кожей головы.

НА СЕМИНАРЕ мастера научатся проводить инструментальную диагностику с помощью компьютерного микроскопа.
Стоимость обучения 500 рублей

Даты проведения: 27 апреля, 18 мая, 15 июня



ЭКО ЗАВИВКА. «ЭКО БУСТ». НОВЫЕ УСЛУГИ В САЛОНЕ КРАСОТЫ

Что предпочесть: мягкие локоны или тугие завитки?
Все, что вы хотите знать о химической завивке Selective Professional

ЭКО завивка Mild Texture создает естественную волну, увеличивает объем тонких волос. Без эффекта отросших корней.
ЭКО Буст – прикорневой объем. Эксклюзивная услуга в салоне красоты!
Бесплатно.

Даты проведения: 13 апреля, 5 мая, 1 июня



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕПАРАТА POWERPLEX

NEW!

POWERPLEX перевернет ваши привычные ощущения от качества волос на невероятно новый – высший - уровень!

Работает самостоятельно и в смеси с любым красителем, порошком, составами для химической завивки и выпрямления волос. Не требует изменения формулы рецепта красителя и окислителя! Абсолютно новый продукт на рынке - стоит того, чтобы его попробовать!

Стоимость обучения 500 рублей

Даты проведения: 6 апреля

Занятия проходят в Академии парикмахерского искусства «Studio Best» по адресу: Екатеринбург, ул. Бажова, д. 68
ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ В РАСПИСАНИИ!
Пожалуйста, заранее уточните у администратора время проведения семинара.
Дополнительная информация и ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ по телефону **(343) 253-71-92**
Бренд-менеджер косметики Selective Professional, Barex Italiana – **Елена Юркова, тел. 8 (922)134-51-45**

РАСПИСАНИЕ
ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ
по наращиванию волос

EURO★SO.CAP. HAIR EXTENSION

Göödhair

БАЗОВЫЙ КУРС

- классификация и виды наращивания волос (ленты, микроленты, ультразвуковое наращивание, кератиновое наращивание, шиньоны, хвосты, пряди, накладки);
- практическое применение всех видов наращивания волос;
- салонный и домашний уход от Euro.So.Cup.

Демонстрация на манекен-голове.
Стоимость: 500 рублей
Даты проведения: **12 и 26 апреля, 17 мая, 16 июня**



КУРС ИТАЛЬЯНСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ

- углубленное изучение итальянской технологии наращивания волос с отработкой на модели;
- кератиновое наращивание волос;
- ультразвуковое наращивание волос;
- салонный и домашний уход за наращенными волосами;
- возможности совмещения технологий наращивания.

Стоимость: 2 500 рублей
Даты проведения: **26 апреля, 17 мая, 16 июня**



КУРС ЛЕНТОЧНОЙ И МИКРОЛЕНТОЧНОЙ ТЕХНОЛОГИЙ НАРАЩИВАНИЯ

- углубленное изучение ленточной технологии наращивания волос с отработкой на модели;
- салонный и домашний уход за наращенными волосами;
- возможности совмещения технологий наращивания;
- окрашивание наращенных волос и другие манипуляции.

Стоимость: 2 000 рублей
Даты проведения: **12 апреля, 25 мая, 9 июня**



НАКЛАДНЫЕ ПРЯДИ, ШИНЬОНЫ И ИХ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

- экспресс-наращивание;
- углубленное изучение наращивания волос с помощью накладных прядей;
- создание причесок с помощью накладных прядей и шиньонов.

Стоимость: 1 000 рублей
Даты проведения: **26 апреля, 17 мая, 16 июня**

КРЕАТИВНОЕ НАРАЩИВАНИЕ

- наращивание челки и височных зон;
- наращивание волос на короткую стрижку;
- мелирование без окрашивания, наращивание волос на мелированные волосы.

Отработка на моделях.
Стоимость: 1 500 рублей
Даты проведения: **12 апреля, 25 мая, 9 июня**



Программа предназначена для начинающих и уже практикующих мастеров.
ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ КАЖДОГО УРОВНЯ ВЫДАЕТСЯ СЕРТИФИКАТ.
Занятия ведет тренер **Ксения ТАРАСОВА**, выпускница школ Hair Talk, Wella, Beauty Boutique и др.

Занятия проходят по адресу: ул. Хохрякова, 72.
ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ В РАСПИСАНИИ!
Пожалуйста, заранее уточните у администратора время проведения семинара.
Дополнительная информация и обязательная предварительная запись по телефону **(343) 253-71-92.**

REVLON PROFESSIONAL

AMERICAN CREW Official Supplier to Men

OROFLUIDO BEAUTY RITUAL FOR YOUR HAIR

РАСПИСАНИЕ
БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ

REVLON Professional, AMERICAN CREW, OROFLUIDO

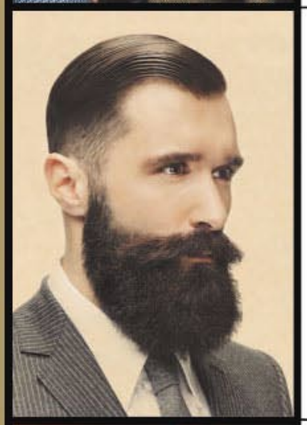


REVLON Professional. Стремление к совершенству

Полный спектр профессиональной косметики для волос, необходимый и достаточный для всех видов парикмахерских услуг в салоне красоты. Научная лаборатория Revlon Professional постоянно обновляет и пополняет ассортимент, следуя последним веяниям моды и используя новейшие научные разработки. Revlon Professional - это новые возможности для творчества, качества и ценности услуг для клиентов.

ОБЗОРНЫЙ СЕМИНАР ПО ПРОДУКЦИИ REVLON Professional

Даты проведения: 11 апреля, 16 мая, 13 июня



AMERICAN CREW. Утонченная классика успеха

Основная цель American Crew – предоставить салону красоты высочайший уровень поддержки и знаний в области мужского салонного бизнеса. С помощью целенаправленных усилий в области продвижения и продаж вы сможете достичь небывалых успехов вместе с American Crew! Высочайшая эффективность продуктов, выдающийся маркетинг, программы обучения, а также великолепное знание розничного рынка делают бренд, задающий стандарты в области мужского стиля в салонах красоты, исключительным партнером.

ОБЗОРНЫЙ СЕМИНАР ПО ПРОДУКЦИИ AMERICAN CREW. СТАЙЛИНГ И БРИТЬЕ

Даты проведения: 18 апреля, 23 мая, 20 июня



OROFLUIDO. Новый ритуал красоты для всех типов волос

Orofluido находит вдохновение в красоте ритуалов древних цивилизаций. Основу для средств составляют натуральные масла, которые восстанавливают, усиливают и раскрывают красоту волос, придавая им восхитительный блеск и легкость. Вся серия включает в себя драгоценную смесь из трех масел, обеспечивающих комплексный уход. Их восхитительный и окутывающий амбровый запах с ванильным шлейфом тотчас очарует вас и перенесет в экзотический мир восточных ароматов.

ОБЗОРНЫЙ СЕМИНАР ПО ПРОДУКЦИИ OROFLUIDO. САЛОННАЯ УСЛУГА «РИТУАЛ КРАСОТЫ»

Даты проведения: 25 апреля, 30 мая, 27 июня

Занятия проходят в Академии парикмахерского искусства «Studio Best» по адресу: Екатеринбург, ул. Бажова, д. 68

ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ В РАСПИСАНИИ!

Пожалуйста, заранее уточните у администратора время проведения семинара.

Дополнительная информация и обязательная предварительная запись по телефону **(343) 253-71-92**

Бренд-менеджер профессиональной косметики класса PREMIUM для парикмахеров – **Елена Яруллина, тел. 8 (912) 296-67-39**

РАСПИСАНИЕ
БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ

ALFAPARF Milano

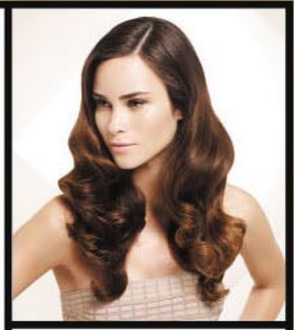
ALFAPARF MILANO

МИР ЦВЕТА (КОЛОРИСТИКА)

Все необходимые базовые знания для корректного окрашивания волос. Мы не предлагаем готовые формулы окрашивания волос, а предлагаем мастерам научиться самостоятельно создавать цвета и цветовые образы на волосах с использованием инновационных красителей.

Evolution of the color Cube - инновационный перманентный краситель для волос
Надежное закрашивание седины, идеальный уход, естественная шелковистость волос - все это теперь возможно благодаря системе гиперусиления цвета, технологиям на основе гиалуроновой кислоты и «многослойных жидких кристаллов».
Color wear - краситель тон в тон
Палитра красок позволяет реализовать любые, самые смелые идеи или, наоборот, деликатные задачи. Комфортная процедура окрашивания, сорок сияющих оттенков и сверхнадежный результат за двадцать минут!
Thermae Spa - средства на основе термальной воды
Исключительные косметические свойства. При использовании профессиональной косметики Thermae Spa создается ощущение настоящей спа-процедуры.
Evolution of the color Fast 10 - линия средств для быстрого окрашивания волос
Новая линия инновационных красителей для активных, занятых людей, которые хотят получить безупречный результат за самое короткое время! Никогда еще процедура окрашивания не была настолько быстрой и простой.

Даты проведения: 14 апреля, 12 мая, 17 июня





УХОДОВЫЕ ЛИНЕЙКИ (ТРИ ПРОЦЕДУРЫ)

Мы познакомим мастеров с требованиями к правильной организации сервиса и научим грамотному подбору уникальных программ по современному уходу за волосами как в салоне красоты, так и в домашних условиях.

Даты проведения: 21 апреля, 19 мая, 24 июня



КЕРАТИНОВАЯ ТЕРАПИЯ (ВЫПРЯМЛЕНИЕ) КЕРАТИНОВАЯ УКЛАДКА ВОЛОС

Одно из последних нововведений в области парикмахерского искусства! Самый безопасный и популярный продукт в Европе, позволяющий надолго сохранить блеск и гладкость волос.

Даты проведения: 28 апреля, 26 мая, 28 июня

ТРЕБУЮТСЯ МОДЕЛИ НА ВЫПРЯМЛЕНИЕ ВОЛОС.
Стоимость процедуры - 1000 рублей.



Занятия проходят в Академии парикмахерского искусства «Studio Best» по адресу: Екатеринбург, ул. Бажова, д. 68

ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ В РАСПИСАНИИ! Пожалуйста, заранее уточните у администратора время проведения семинара.

Дополнительная информация и обязательная предварительная запись по телефону **(343) 253-71-92**

Бренд-менеджер профессиональной косметики класса PREMIUM для парикмахеров – **Елена Яруллина, тел. 8 (912) 296-67-39**

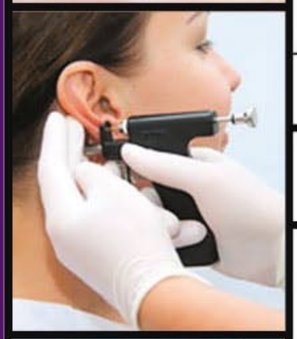
ARAVIA Professional

into medi Dermapen

РАСПИСАНИЕ
СЕМИНАРОВ И МАСТЕР-КЛАССОВ
по косметологии









- **Семинары и мастер-классы проводятся только для лиц с медицинским образованием и косметологов**
- **Индивидуальный подход к каждому клиенту**
- **Расходные материалы входят в стоимость обучения**
- **Отдельные семинары возможно совмещать в течение одного учебного дня (по предварительному согласованию)**

Название мастер-класса	Продолжительность	Стоимость
Гигиенический классический массаж лица и шеи	3 часа	5 000 рублей
Профилактический массаж для увядающей кожи	1,5 часа	3 000 рублей
Профилактический массаж для жирной кожи	1 час	2 000 рублей
Египетский массаж лица и шеи	3 часа	5 000 рублей
Пирсинг мочки уха	1 час	1 500 рублей
Обертывания. Профессиональный уход за кожей тела «ARAVIA Organic» (в группе 2-6 человек)	6-7 часов	3 000 рублей
SPA-шугаринг от компании «АРАВИЯ». Базовый курс* (в группе 2 человека) *При покупке стартового набора на сумму 10 000 рублей – скидка на обучение 50%	6-7 часов	4 500 рублей
SPA-шугаринг от компании «АРАВИЯ». Базовый курс (индивидуальное обучение)	6-7 часов	5 000 рублей
SPA-уход за кожей рук и ног. Парафинотерапия (в группе от 2 человек)	4 часа	1 000 рублей

После обучения выдается фирменный сертификат.
Занятия проходят по адресу: Екатеринбург, ул. Бажова, 68.
Справки и запись по телефону (343) 253-71-92.

ОБЗОРНЫЕ БЕСПЛАТНЫЕ СЕМИНАРЫ ПО КОСМЕТИЧЕСКОЙ ЛИНИИ «ARAVIA Professional»

SPA-ШУГАРИНГ (с демонстрацией трех зон)
4 апреля, 13 мая, 3 июня

Обертывания. Профессиональный уход за кожей тела и линия для коррекции фигуры «ARAVIA Organic».
15 апреля, 20 мая, 13 июня

ОБЗОРНЫЕ БЕСПЛАТНЫЕ СЕМИНАРЫ ПО ФРАКЦИОННОЙ МИКРОИГОЛЬЧАТОЙ МЕЗОТЕРАПИИ «DERMAPEN» -
29 апреля, 27 мая, 17 июня

Занятия проходят по адресу: Екатеринбург, Хохрякова, 72. Начало в 11 часов.

УЧАСТИЕ В СЕМИНАРАХ И МАСТЕР-КЛАССАХ – ТОЛЬКО ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЗАПИСИ!
Возможны изменения в расписании. Справки и запись по телефону **(343) 253-71-92**



БЕСПЛАТНЫЙ СЕМИНАР-КОНСУЛЬТАЦИЯ

по использованию продуктов для кератинового выпрямления и восстановления волос по технологии COCOCHOCO

Занятия проходят в Академии парикмахерского искусства «Studio Best» по адресу: **Екатеринбург, ул. Бажова, 68**

Возможны изменения в расписании!
Пожалуйста, заранее уточните у администратора время проведения семинара.
Дополнительная информация и обязательная предварительная запись по телефону **(343) 253-71-92.**

5 и 19 апреля, 4 и 10 мая, 2 и 29 июня

Заказ KERATIN TREATMENT COCOCHOCO в Екатеринбурге: ANIMA-холдинг, Хохрякова, 72

Особенный журнал о красоте
«ANIMA-time» № 1(29),
Апрель 2016 год

Учредитель и издатель: ООО «Магнитив»

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

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

Авторы:
Наталья Рыболовлева, Елена Оболенская, Елена Гарькавая, Светлана Изместьева, Татьяна Кирикова, Александра Ерхова, Елена Панова, Ирина Мезенцева, Наталия Путно, Владимир Меньшиков, Наталия Томилова, Елена Яруллина, Елена Юркова, Елена Евсеева, Яна Куликова, Светлана Михалева, Александра Андрюкова, Ольга Эглис, Антон Худяков, Ольга Васильева, Людмила Валитова.

Художники: Александр Морозов (Сказка PRO директора), Андрей Баландин (задняя обложка).

Фото: Владимир Меньшиков, Стас Сафин (коллекция STEAMPUNK).

На обложке: Дмитрий Кидалов.
Стиль: Академия парикмахерского искусства «Studio Best» .
Фото: Стас Сафин.

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

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.

Для читателей старше 16 лет.
16+

Отпечатано в типографии ООО «Эзапринт»
г. Екатеринбург, ул. Ухтомская, 45
Тел.: (343) 287-03-52
Подписано в печать: 29.03.2016 г.
Дата выхода в свет: 05.04.2016 г.
Тираж 3000 экз. Заказ № 530.

www.anima-holding.ru
vk.com/animaholding

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ

anima®
ХОЛДИНГ

«МАГНИТИВ» СанЛаит БИЗНЕС-КОНСАЛТ studio BEST академия парикмахерского искусства ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

СПРАВКИ ПО ПРОДУКЦИИ И ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗОВ:

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

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

«МАГНИТИВ», «СанЛАЙТ», «БИЗНЕС-КОНСАЛТ»
Екатеринбург,
ул. Хохрякова, 72, (343) 253-71-92 (многоканальный)
magnitiv@anima-holding.ru

ФИЛИАЛЫ:
г. Нижний Тагил, ул. Мира, 37, (3435) 42-52-50,
г. Каменск-Уральский, пр. Комсомольский, 38, (3439) 35-32-44,
г. Серов, ул. Луначарского, 103, 8-950-2030320, 8-953-0002600

Обучение и повышение квалификации парикмахеров, визажистов, мастеров маникюра и педикюра

Академия парикмахерского искусства «Studio BEST»
Екатеринбург:
ул. Бажова, 68, (343) 319-41-16, 334-35-50,
ул. Мельковская, 3, (343) 378-14-95, 378-16-81

Краска для волос, шампуни, бальзамы, лаки, муссы, маски, косметика для рук и ног, косметика для лица, фены, плойки, щипцы, парикмахерские ножницы, брашинги, расчески, маникюрный инструмент, машинки для волос

Сеть фирменных розничных магазинов «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР»
Екатеринбург:
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. Боровая, 19, (343) 365-59-20,
ул. Мельковская, 2/б, (343) 372-82-57,
ул. Луначарского, 214, (343) 261-12-12,
ул. Амундсена, 68, (343) 298-06-46,
ул. Рябинина, 21, (343) 223-04-78

www.anima-holding.ru
vk.com/animaholding



8 ЦВЕТОВ = БЕСКОНЕЧНАЯ ПАЛИТРА ОТТЕНКОВ!

ДВА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Для яркого, чистого цветового результата используйте краситель на предварительно осветленные волосы.

Для того, чтобы добавить оттенок натуральным волосам или усилить насыщенность цвета окрашенных волос, нанесите rEvolution на сухие волосы без предварительного осветления.

the Original





РЕКЛАМА

ОРИГИНАЛЬНЫЕ ОТТЕНКИ / НЕЖНЫЕ ПАСТЕЛЬНЫЕ ОТТЕНКИ / КОМБИНИРОВАННЫЕ ОТТЕНКИ

Заказ продукции: **Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72, (343) 253-71-92,**
Бренд-менеджер профессиональной косметики класса PREMIUM для парикмахеров –
Елена Яруллина, тел. 8 (912) 296-67-39