anima

особенный журнал о красоте



форма  успеха

www.anima-holding.ru

МЕЧТАТЬ ТАК МЕЧТАТЬ!



Дорогой дедушка Мороз! Я немного припозднилась с письмом, ведь в уходящем году у каждого из нас было столько работы! Но я думаю, что вы со своей Снегурочкой еще не успели далеко уйти от того замечательного ресторанчика, где мы так весело и дружно зажигали всей компанией. А если принять во внимание твое чудесное полуночное превращение в ангела-хранителя ANIMA-холдинга, то мое обращение к тебе не потеряет своей актуальности ни в феврале, ни в июле, ни в сентябре.

Наверняка, тебе, как всегда, пришло очень много писем с просьбами. И ты, конечно, уже успел разложить по валенкам и сапожкам, расставленным под елками, все свои запасы игрушек, сладостей и ай-фонов. Так что теперь у тебя, дорогой дедушка, есть в запасе время, чтобы заняться моей нехитрой просьбой.
Говорят, что надо мечтать как можно больше и сильнее, чтобы будущее обратить в настоящее. Вот мы с коллегами и мечтаем — они о новом офисе, я о новом складе. Мы уже прослышали даже, что в наступившем году наши грезы должны стать реальностью, ведь если мы только строим воздушные замки, то ты занимаешься возведением «взаправдешных» зданий с помощью прогнозирования и планирования, а эти непростые занятия обязательно должны привести наш холдинг к коллективной «сбыче мечт»! Тебе только остается ударить волшебным посохом, чтобы так оно и было!

Сейчас мы живем хоть и в тесноте, но, конечно, не в обиде. А хотелось бы жить и в просторе, и в добрых отношениях, - чтобы было больше места для складирования продукции, чтобы увеличивалось количество заказов, чтобы наша фирма процветала, и чтобы твой заветный мешок становился все туже и туже!
Кстати, раз уж мы договорились, что ты не покинешь нас ни весной, ни летом, сделай так, чтобы в преддверии мартовских праздников наши милый дамы научились любить себя, единственных и неповторимых, утроили свои усилия в наведении красоты, а мы уж им в этом обязательно поможем!
Надеюсь, что, опуская меня с небес на землю, ты обязательно раскроешь надо мной купол парашюта, ведь посмотреть на землю с высоты птичьего полета - это тоже моя давняя мечта. Пока мне удавалось расправить крылья разве что во сне, но я точно знаю, что если мне удастся преодолеть свой страх и воспарить над обыденностью, то эта мечта обязательно осуществится, причем, даже без помощи доброго волшебника. И тогда мне посчастливится испытать неописуемый восторг и драйв, чуточку схожий с тем, как когда я сижу за рулем автомобиля и нарушаю скоростной режим, хоть это и не очень хорошо...
...Когда Обстоятельства говорят нам: «Это невозможно!», Опыт вторит им, замечая: «Это безрассудно!», Гордость напрочь отрезает, заявляя: «Это бесполезно!», наша Мечта шепчет нам на ушко: «Попробуй!». Так давайте пробовать, друзья, давайте верить в красоту своей мечты, чтобы она сбылась, — и, возможно, уже в наступившем году!

Ваша ***Светлана ФОМИНА,***
заведующая складом ООО "Магнитив"



Екатерина ЕКЕНИНА

Спасибо всем сотрудникам за вопросы и пожелания, адресованные мне. Отвечала, как всегда, искренне и абсолютную правду. Очень любопытно было узнать, что же интересует людей, с которыми мы каждый день бок о бок уверенно идем к нашей цели. Немного была удивлена большим количеством вопросов про то, какой я вижу себя в недалеком будущем, как там у меня все? Как говорится: «Поживем, увидите...»))).
Когда выйдет в свет (из типографии) наше «детище», 23 февраля будет совсем близко. Посему от всего женского коллектива хотелось бы поздравить наших Дорогих, Уважаемых Мужчин ANIMA-холдинга с этим замечательным праздником. И, конечно, всех остальных мужчин тоже, всех, кто имеет хоть какое-то отношение к нашему Красивущему бизнесу, ну или хотя бы раз в жизни делал маникюр. Мы Вас любим и ценим!
Забегая вперед, всех моих Любимых, Дорогих, Уважаемых, Красивых, Умных Женщин с нашим Красивым праздником 8 Марта!!! Будьте счастливыми, удачливыми и понятливыми!
Стр. 8



Игорь ПОПОВИЧ
Солярии, установки для автозагара, оборудование для салонов, фитнес, СПА и WELLNESS-центров, косметологическая аппаратура - все, что угодно душе и телу, могут отремонтировать специалисты сервисной службы «Magic Sun - Екатеринбург» благодаря наработанному за пять лет опыту. Это я вам со всей ответственностью, как ее руководитель говорю! Так что в случае необходимости обращайтесь - поможем, чем можем!
Стр. 18



Татьяна МАКАРОВА
Вот уже почти 20 лет немецкая фирма «Alessandro International» является синонимом безукоризненного ухода за руками и ногтями, а также продуктов и услуг, максимально отражающих качественный и инновационный настрой. В рамках бесплатного семинара мы познакомим вас с новинками и специализированными линиями Alessandro. Любите ли вы Alessandro, как люблю его я?! Тогда желаю сделать верный выбор, который когда-то сделали мы!
Стр. 34



Игорь КАЮКОВ
Пять с половиной лет в Нижнем Тагиле действует самое первое в Свердловской области представительство «Магнитива». Все это время мы ощущали руководящую и направляющую длань наших партнеров по бизнесу и их дружескую поддержку и участие. Будучи «скованными одной цепью, связанными одной целью» с коллективом ANIMA-холдинга, мы готовы к поступательному движению вперед и завоеванию новых территорий.
Стр. 16



Наталья РЫБОЛОВЛЕВА
Открытие салона красоты - дело весьма хлопотное и ответственное. Советы опытных консультантов могут понадобиться и новичкам, и бывалым бизнесменам, если они хотят сэкономить свое время, или у них нет на примете специалистов, которым можно было бы поручить открытие и «раскрутку» салона. Мы готовы ответить на все ваши вопросы и обеспечить профессиональную помощь в создании салона красоты с нуля и под ключ!
Стр. 38

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ САЛОНОВ КРАСОТЫ И КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ



«Магнитив»

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

magicsun
Екатеринбург

Екатеринбург, ул. Чапаева, 1, (343) 257-72-82, 257-05-52
Челябинск, ул. Тимирязева, 19, (351) 271-89-11, 237-45-88, 237-53-15,

studio BEST академия парикмахерского искусства

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

БИЗНЕС-КОНСАЛТ

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

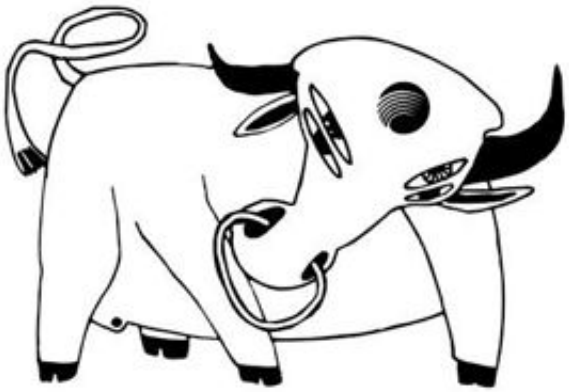
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16а, (343) 371-26-13, ул. Крауля, 44, (343) 381-53-50, 381-53-54,
ул. Чапаева, 1, (343) 257-05-52, пр. Космонавтов, 38, (343) 331-26-29 , ул Сурикова, 47, (343) 257-03-82
молл Парк Хаус, ул. Сулимова, 50, 3 этаж, (343) 216-05-83(84)

www.anima-holding.ru

Здравствуй, холдинг!
Новый Год!

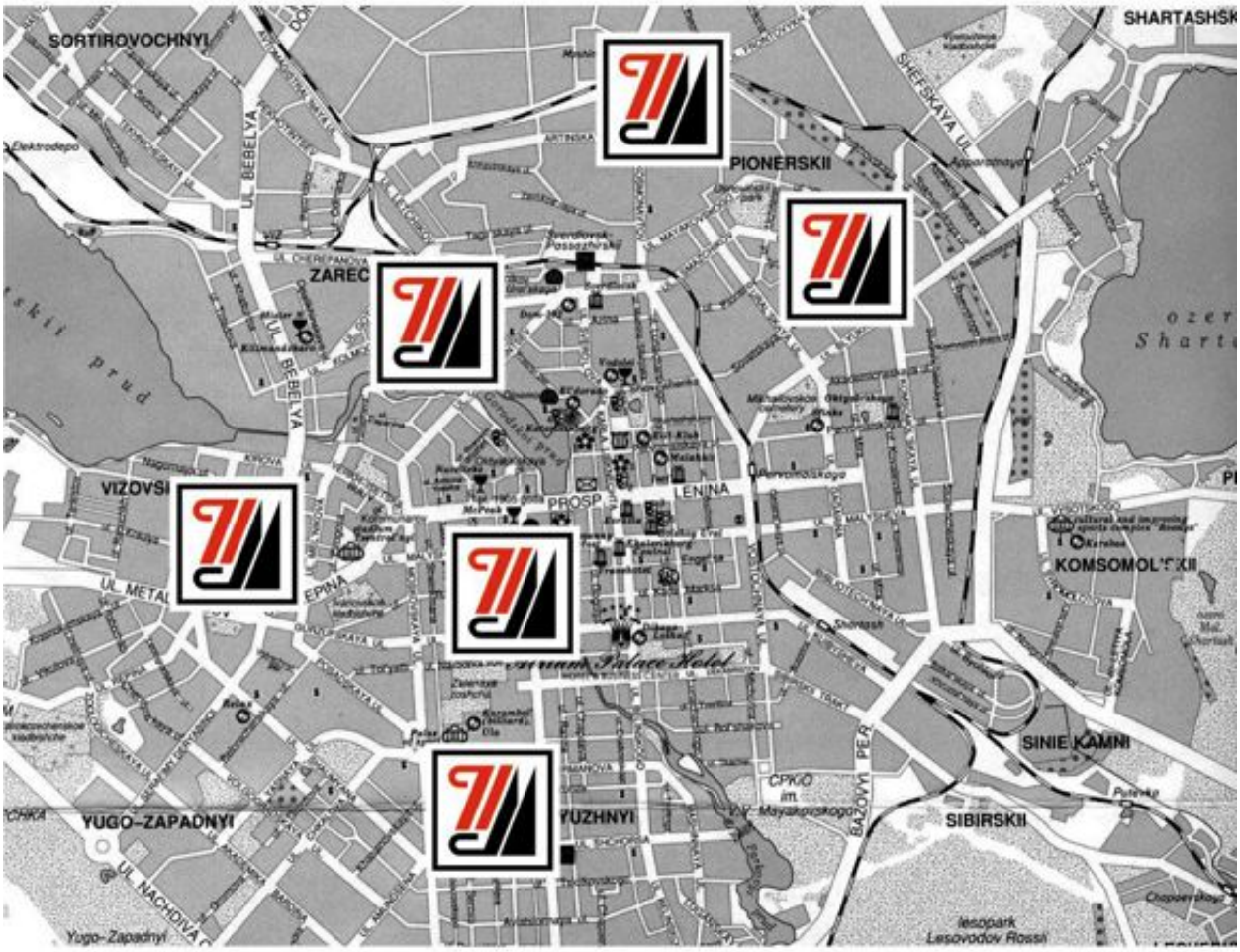




Вперед-
и с песней!



КРАСОТА ТРЕБУЕТ ДЕНЕГ...



г. Екатеринбург:

ул. Крауля, 44, тел.: (343) 381-53-54, 381-53-50
ул. Чапаева, 1, тел.: (343) 257-05-52
пр. Космонавтов, 38, тел.: (343) 331-26-29
ул. Вайнера, 16 а, тел.: (343) 371-26-13
ул. Сурикова, 47, тел.: (343) 257-03-82
молл Парк Хаус, ул. Сулимова, 50, 3 этаж, тел.: (343) 216-05-83(84)

г. Нижний Тагил:

ул. Ленина, 21б, тел.: (3435) 41-98-49

г. Каменск-Уральский:

пр. Комсомольский, 38, тел.: (3439) 35-32-44

г. Серов:

ул. Ленина, 175, тел.: (34385) 45-322

www.anima-holding.ru

ЧТОБЫ УСИЛИТЬ КРАСОТУ РОЗЫ, ДОСТАТОЧНО КАПЛИ РОСЫ

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

КАЖДАЯ ВТОРАЯ ПЯТНИЦА МЕСЯЦА –

13 февраля **8 мая**
13 марта **12 июня**
10 апреля **10 июля**

ДЕНЬ КРАСОТЫ

в сети фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

estel Professional



С профессиональной косметикой для волос Estel Professional

КРАСОТА НЕ ТРЕБУЕТ ЖЕРТВ!

с 11 до 18 часов:

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



ЛЕДИ БОСС

Екатерина ЕКЕНИНА,

директор компании «Магнитив»,
отвечает на вопросы сотрудников ANIMA-холдинга.

В роли интервьюеров выступили:

Любовь Варельджан
Анна Щукина
Светлана Изместьева
Владимир Глинских
Оксана Некрасова
Наталья Рыболовлева
Анастасия Мохова
Светлана Рязанова
Елена Оболенская
Ольга Черных
Татьяна Кирикова

О ПОГОДЕ В ОФИСЕ

Сколько лет Вы работаете в компании «Магнитив» и где работали до этого?
В «Магнитиве» – седьмой год. Пришла «в красоту» менеджером по работе с клиентами. До этого работала на славном предприятии «Сибнефть».

Какой Вы видите компанию «Магнитив» через пять лет?
Я еще шесть лет назад говорила, какой я ее вижу. Все воплощается в жизнь, мы идем в правильном направлении, и мне очень повезло. А что будет еще через пять лет? Пока не думала. Когда реализуется предыдущая мечта, я увижу следующую картинку.

Что Вам хочется поменять в компании «Магнитив»?
Что мы хотели поменять – уже поменяли. Организовали работу, как того хотелось. Воплотили в жизнь задуманное, и все это работает. Считаю, что сделано немало. Рядом со мной люди, которые очень важны и нужны. Возможно, будут приходить новые, но коллектив уже сильно меняться не будет.

Какие методы руководства Вы используете в работе с подчиненными?
Самые разные: бывает, административно-командные нужны схемы, а иногда и демократичные.

Какие из них работают лучше?
В зависимости от ситуации.

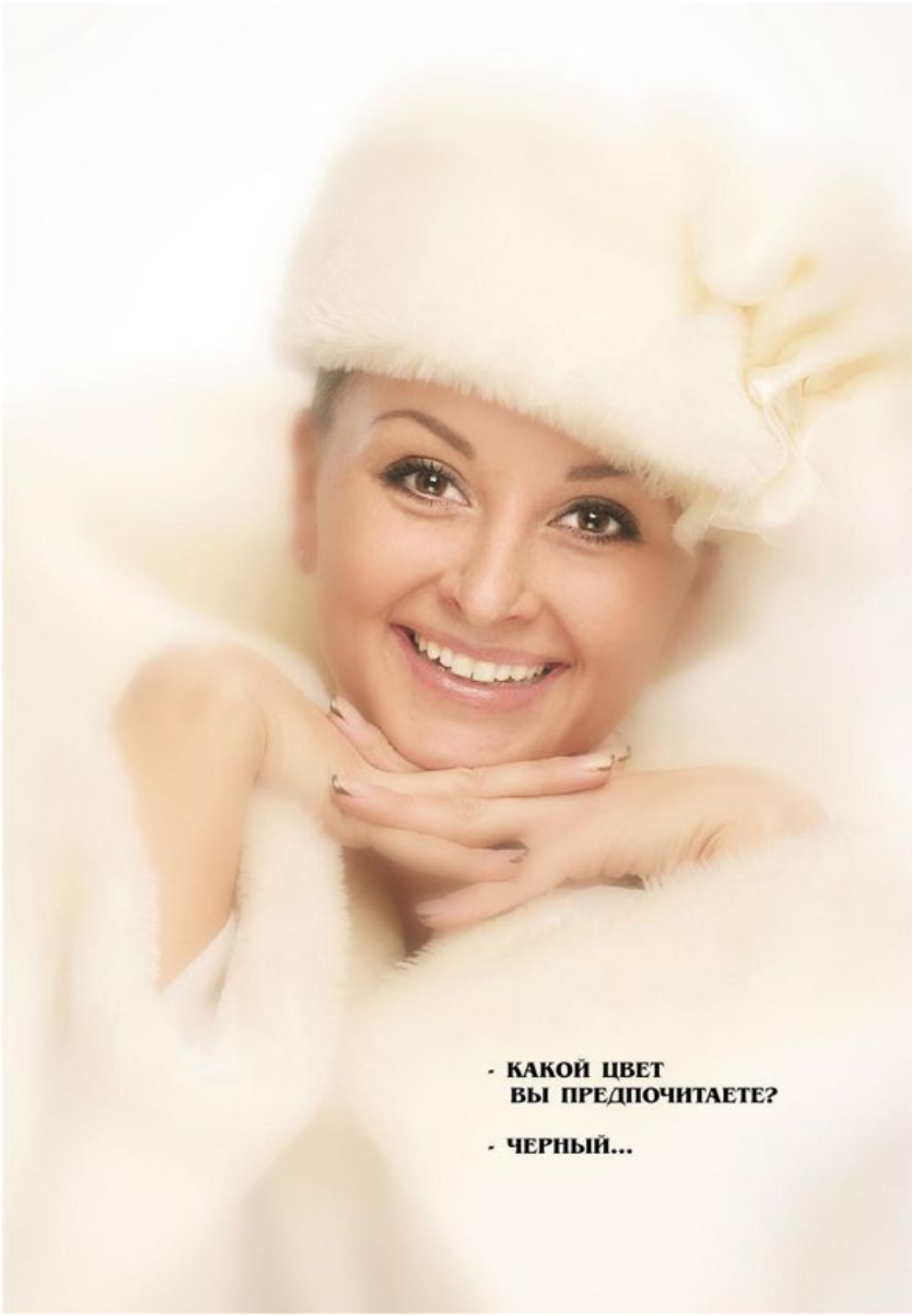
Кто для Вас Ваши подчиненные: дети или просто наемные работники?
Ни в коем случае не дети, потому что я их считаю зрелыми людьми, с высокой самоорганизацией. К тому же у меня нет педагогического образования. Не знаю, что автор имел ввиду... Если заботу – то да, мы заботимся о сотрудниках, стараемся улучшать условия труда. Ну, конечно, у нас и не рабовладельческий строй: я уже говорила, что меня окружает команда единомышленников, с которой мы делаем общее дело и движемся к одной цели.

Когда в нашем автопарке появится вертолет?
Могу с уверенностью сказать, что он появится. В каком году точно, сказать не могу, так как у нас пока не развита инфраструктура – вертолетные площадки и так далее. Вопрос времени.

Какую марку автомобиля предпочитаете и как скоро планируете приобрести?
Планировала скоро. Не купить. Получить в подарок. Но пока...мне очень жаль))). Нет, дело не в мировом кризисе. В нем тоже есть свои плюсы. Марки мне нравятся японские. Конкретно не приглядывалась – хочу вот такую, и все! Автомобиль должен гармонировать со мной. Наверное, это «Toyota Land Cruiser Prado». Если уж совсем кризис нахлобучит – пусть будет «Suzuki Grand Vitara».

Кстати, какие плюсы-то в кризисе?
Ну не может быть все всегда ровно и хорошо. Для некоторых компаний такая встряска нужна. Для руководителей чем кризис полезен? К примеру, мы полтора года не могли укомплектовать квалифицированными кадрами некоторые звенья. Сейчас же с других предприятий высвобождаются неплохие ресурсы.

По какому принципу отбираете новых сотрудников?
В последнее время на фирме были открыты вакансии, связанные с продажами. Понятно, по какому принципу, - если у человека есть желание и умение продавать. То есть по профессиональному.


- КАКОЙ ЦВЕТ
ВЫ ПРЕДПОЧИТАЕТЕ?
- ЧЕРНЫЙ...

Каким, по-Вашему, должен быть человек, чтобы чувствовать себя успешным?
По тому, какие критерии успешности он себе задает – у каждого они свои. Я считаю себя успешным человеком. Потому что ставлю перед собой цели и достигаю их.

Для чего и «на кого» Вы пошли учиться?
Для того, чтобы получить новую информацию. Потому что с момента моей последней учебы прошло достаточно много времени. Для повышения своих профессиональных навыков. На кого? Это просто повышение квалификации. А программа – управления предприятием в Высшей Экономической Школе.

Что для Вас "управление" и "управленец"? Это контроль? Это энтузиазм? Это стратегия развития компании? Это понимание людей в коллективе, их задач и так далее? Что главное для управленца, чтобы подчиненные выполняли задания, - кнут или пряник? Страх или понимание поставленных задач?
Это ни в коем случае ни страх. Управление " это определение и постановка целей и задач, грамотное донесение их до персонала и совместное достижение. А методы тоже разные – и кнут, и пряник.

Некоторые теоретики и знатоки науки физиогномика говорят, что "продажник" (менеджер по продажам) тем лучше как работник, чем длиннее его нос. А что говорит практика?
Да, я тоже слышала такое утверждение. Больше того скажу: как-то раз, придя на работу, на всех очень внимательно посмотрела. Думаю, какая-то доля правды в этом есть. Не знаю, с чем это связано, – этим «гномикам» виднее. Вот можно посмотреть на наш коллектив и все станет понятно, что на практике: обратите внимание на профили Светланы Изместьевой, руководителя регионального направления, Елены Лазаревой, старшего менеджера по закупу, Алексея Заварзина, руководителя по продажам в «Magic Sun». Собственно, и себя я каждый день в зеркале вижу... Но не подумайте, что я отбираю людей по этому критерию)))))))).

Какие качества для продажника являются важными?
Не обязательно знание продукции – это можно выучить. И навыки в продажах могут быть самые начальные... Все-таки здесь больше играет роль желание, потом умение продавать, а потом все остальное. Всему можно научиться, и продажам тоже, если есть желание опять же.

Екатерина Александровна, когда повысят оклад?
Для повышения оклада должны быть веские основания. Пусть человек, задавший это вопрос, изложит свои соображения по поводу того, почему он считает себя достойным повышения зарплаты, почему он так ценен для фирмы, мы обязательно рассмотрим их.

Какой стиль одежды Вы предпочитаете?
В офисе – деловой.

Что за гонг стоит у Вас на рабочем столе?
Подарок партнеров на конференции. Иногда так хочется кого-нибудь стукнуть! Тогда бью по гонгу, чтобы по голове кому-нибудь не дать! Очень помогает))).

А вот это панно с песочными часами и надписью на английском: «Время – деньги»? Тоже подарок?
Нет. Это я сама купила. Увидела в магазине и сразу влюбилась в эту картину!



У Кати постоянно на шее висят какие-то амулеты. Особенно запомнился знак «fuck» в день зарплаты. Что это означает?
На самом деле, это ничего не означает, тем более в день зарплаты))). Просто так получилось. У нас выдача зарплаты по пятницам – а в этот день, так сложилось, допускаются отступления от делового стиля, так как не планируется деловых встреч в офисе, поэтому я позволяю себе иногда надеть такие вещи - на шею хотя бы... Бриллиантов я не люблю, а вот эксклюзивную бижутерию обожаю.

Что для Вас главное?
Жить в гармонии с собой и окружающим миром. Не обманывать, не кривить душой. Жить так, чтобы не было стыдно. Не быть человеком-коровой...
???!!!
Ну вот идет стадо, и за некоторыми коровами остаются лепешки... И в жизни есть люди, которым обязательно надо обос...ть то место, где они обитают,



работают, людей, которые с ними рядом. Наверное, и с такими людьми можно мириться, но я не хочу. Поэтому у нас в коллективе таких нет.

О ПОГОДЕ В ДОМЕ И ДУШЕ

Вы узнаете, что самолет, на котором Вы летите, терпит крушение. Ваша реакция: немедленно будете надевать спасательный жилет? Спросите, который час? Попроситесь выйти?
А не говорят, где именно мы терпим крушение? Не уточняют? Ну попрошусь выйти... в спасательном жилете... предварительно спросив, который час... А что в такой ситуации делают обычно люди? Я никогда не думала об этом. Я не боюсь летать на самолетах.
Какой цвет Вы предпочитаете?
В одежде — черный. Я его очень люблю и считаю, что это самый яркий цвет - в нем собраны все цвета. А если, к примеру, про кухню речь идет — это должны быть радостные цвета: ярко-зеленый, ярко-оранжевый. В том месте, где я постоянно нахожусь, отдыхаю, преобладают бежевый, кофе с молоком и венге.
Как Вы просыпаетесь по утрам и что Вам в этом помогает?
Просыпаюсь отлично — легко встаю рано утром, на полчаса раньше будильника. Сразу включаю музыкальный канал. Утро провожу в прекрасном настроении. Я же знаю, что сейчас много чего сделаю. Особенно нравится, когда предстоит много работы. А мало и не бывает.
Чем и как Вы поднимаете себе настроение?
Обычно я общаюсь с людьми, которые поднимают мне настроение. С людьми, с которыми приятно общаться. Еще танцами.
Как Вы любите проводить досуг?
Мы об этом только что говорили: весело, с приятными людьми. Занятия спортом два-три раза в неделю. В выходные - всякие занятные дела))). Например, собой занимаюсь. Или с друзьями встречаюсь. По-разному может быть, в зависимости от того, как я себя чувствую. Могу целый день в косметологическом салоне провести. Или просто поваляться с журналом.
С «Космо»?!
С «Генеральным директором»))))
А если с книжкой?
Последний раз я прочитала книжку, которая меня и позабавила, и впечатлила. Забыла, как она называется. А, вот: «Зачем нужны мужчины?» Януша Вишневского. Читается на одном дыхании.
Вы наконец-то уяснили, зачем нужны мужчины?
Я это всегда знала. Просто я не могу вот так просто сформулировать, для чего... Чтоб нам не скучно было))
Серьезно?
Серьезно, конечно...
Чтоб не скучно было, можно кошку или собаку завести!
Мужчины-то интересней, с ними поговорить можно.
А дрессировать?
Мужчины дрессировке не поддаются. Но воспитать их можно, да)))
Тогда: что Вы цените больше всего в мужчинах?
Хм, интересный вопрос... Щедрость, чувство юмора и безграничную любовь ко мне.
На кого бы Вы хотели быть похожи?
Я не хочу ни на кого быть похожей. И характер мой мною, собственно, и сформирован. Я очень благодарна родителям, которые особо не вмешивались в этот процесс.
Кто тогда в нем больше участвовал – школа, улица?

Больше, наверное, улица. Всякие были моменты.

Чем занималась и увлекалась Катя Екенина в детстве и находит ли детское увлечение применение в нынешней жизни?

Занималась танцами, и это увлечение находит отклик в сегодняшней жизни. Во время увеселительных мероприятий.

Что должен сделать человек, чтобы Вы его возненавидели?

Наверное, он должен меня очень сильно обидеть. Прямо-таки возненавидеть?! Это должен поступок быть из ряда вон ... Гм... не могу припомнить такого случая, чтобы я возненавидела кого-то. Если предательство – то в каком смысле? Предательство может быть, знаешь, какое? Когда человек говорит, что он мой друг, причем я в это верю, а на самом деле все оказывается не так и происходят какие-то поступки негативные по отношению ко мне, высказывания... Но даже после такого поступка я разочаруюсь, обижусь, перестану общаться – но не возненавижу... Ненависть это же не ежеминутное чувство, а продолжительное... Бывали вспышки гнева, конечно, но чтобы на всю жизнь... Зачем? С человеком же может что-то случиться!

То есть, по-Вашему, Екатерина Александровна, мысли материальны?

Я в этом глубоко убеждена. Больше скажу – это на практике проверено.

Вы оказались на необитаемом острове. Чем займетесь?

Что, прямо одна-одна???!!!

Интересный поворот!

Надо уточнять: я там оказалась по собственному желанию или волею случая? Одна или с кем-то? Это же разные вопросы! Остров какой – благоустроенный или нет? В Антарктиде он находится или Африке? Столько вариантов... Буду действовать в зависимости от ситуации, конечно.

Как все сложно... Какая Вы? Какой у Вас характер дома и на работе?

Я очень разная. Какой меня человек представляет – наверное, такая и есть. Вообще, я всегда разная. Могу и на работе быть разной.

Какая буква Вам нравится? «А», «Я» или какая-то другая?

Дэ!!! Многие люди пишут «Д» хвостиком книзу, как учили в школе, а я хвостиком кверху – мне просто нравится ее писать))).

Славно, славно... Любите ли Вы заниматься шоппингом?

Обожаю! Ведь это так по-женски – покупать красивые вещи. Ну не предметы искусства, конечно... Правда, в прошлом году я решила, что «тряпочный» шоппинг лучше все-таки устраивать за границей. А так – декоративная косметика, парфюмерия, музыка, фильмы. То, что для души.

Сколько Вам лет и на сколько Вы себя ощущаете?

Вопрос, конечно, интересный. На самом деле, я себя отлично ощущаю. Сколько мне лет? Знает точно (возможно) моя мама. Ей шестьдесят семь. У меня есть сестра, не одна))), двум из них по сорок шесть. И я уже два года как бабушка. Поэтому сами решайте, сколько мне лет.

Кем или какой Вы видите себя через десять лет? Другой вариант вопроса: какой видите себя в сорок пять лет?

Я вижу себя! Я прекрасно себя вижу! Я отлично выгляжу. У меня все хорошо. Зачем я об этом буду говорить – вот так, всем? У меня есть цель, я к ней иду, я точно знаю, кем я буду. И как я буду выглядеть, тоже знаю.

Это секрет?

Для кого-то секрет, а для меня нет.

Кого Вы считаете самым важным человеком (самыми важными людьми) в своей жизни?

Конечно, маму с папой, они сыграли не последнюю роль, и большое спасибо им за это! Другие важные люди периодически встречаются на моем пути. Люди, которые помогают словом или делом. И на определенном этапе играют определенную роль.

Сейчас в жизни есть такой важный человек?

Да, присутствует. Он встретился шесть лет назад. Многому, кстати, я у него научилась. Это наш генеральный директор. Очень много взяла на вооружение из его опыта, прислушиваюсь к советам. Научилась думать, анализировать, прежде чем сказать или сделать. Если раньше была очень вспыльчивой, то сейчас более спокойная. Научилась сдерживать порыв - это не только в работе, это в жизни помогает. Порой сама себе удивляюсь. Старею что ли? Или мудрею?)))

Как быстро Вы проникаетесь к новым людям в Вашей жизни?

К хорошим людям проникаюсь быстро. Нахожу с ними общий язык. Да я со всеми могу найти общий язык. Нет людей плохих-хороших. Есть «твой» или «не твой».

Ваши люди какие?

Мои люди? Они в чем-то на меня похожи, не обязательно внешне.

А Вы сама какая?

Разная))). Люди все разные.

Вы всегда такая улыбчивая, как во время интервью?

У меня просто выражение лица такое. Я даже на фотографии в паспорте улыбаюсь.

Чего бы Вы еще хотели добиться в жизни?

Всего, чего хочу, я добьюсь!

Екатерина, что это Вы увиливаете от ответов? Люди же хотят знать, чего конкретно?

Ну... понимаете, это же очень личное, это мое! Я считаю, что достаточно многого достигла в жизни и еще достигну! Все знают, что особа я амбициозная и с самооценкой у меня все в порядке.

Какая цель в жизни?

Есть!!!!!.

И О ПОГОДЕ

– Какая погода Вам больше нравится?

- Солнышко.

– А дождик – минорный такой, лиричный?

- Нет, в дождливую погоду надо спать. Под дождик хорошо спится. Главное, не спиться)))))))))).


ОСТРОВ КАКОЙ – БЛАГОУСТРОЕННЫЙ
ИЛИ НЕТ?
В АНТАРКТИДЕ ОН НАХОДИТСЯ ИЛИ АФРИКЕ?
СТОЛЬКО ВАРИАНТОВ...
БУДУ ДЕЙСТВОВАТЬ В ЗАВИСИМОСТИ
ОТ СИТУАЦИИ...

КЛУБНАЯ ПРОГРАММА



1. КАРТА ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
2. КАРТА ДЛЯ ПАРИКМАХЕРОВ
3. КАРТА ДЛЯ УЧАЩИХСЯ НА ФАКУЛЬТЕТАХ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА

ПОДРОБНО: **www. anima-holding. ru**
www. proffihouse. ru
www. magnitiv. ru

20 МАРТА

estel Professional

ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВОЙ СЕЗОННОЙ КОЛЛЕКЦИИ ESTEL Professional
весна-лето 2009 "AngloSphera"

МАСТЕР - КЛАСС и грандиозное театрализованное шоу ведущих стилистов Академии парикмахерского искусства ESTEL:

Денис Чирков (Москва) – мастер международного класса, дипломант Академии Toni&Guy, Vidal Sasson, Llongueras, автор многочисленных статей и фотосессий для профессиональных журналов, разработчик авторских программ по обучению парикмахеров и технологов Академии ESTEL Professional, топ-стилист, арт-директор ESTEL Professional

Татьяна Буршилова (Санкт-Петербург) – модельер международного класса, аккредитованный специалист Академии парикмахерского мастерства Saint Louis (Париж), преподаватель школы парикмахерского искусства ESTEL, топ-стилист, шеф-колорист ESTEL Professional

Наталья Оропай (Санкт-Петербург) - мастер международного класса, победитель Чемпионатов России и Восточной Европы по прическам из длинных волос, преподаватель школы парикмахерского искусства ESTEL, ведущий стилист ESTEL Professional

Елена Гарькавая (Екатеринбург) – художник-модельер, аккредитованный специалист Академии парикмахерского мастерства Saint Louis (Париж), арт-директор Академии парикмахерского искусства Studio Best, технолог-эксперт ESTEL Professional

В программе:
- новые, порой шокирующие, модные тенденции
- современные методы окрашивания
- мужские и женские стрижки PRET-A-PORTER
- моделирование причесок из длинных волос

Место проведения: Центр культуры «УРАЛ», г. Екатеринбург, ул. Студенческая, д. 3

СУПЕР-АКЦИЯ

Каждому, единовременно купившему продукцию ESTEL Professional в компании "МАГНИТИВ" на сумму 5000 рублей, - бесплатный билет на мастер-класс!!!



ВЕЛИКОЛЕПНАЯ СЕМЕРКА

Делами - не словами! Acta non verba!
Девиз рода Демидовых.

Август 2003 года – время водружения первого верстового столба на славном пути представительства «Магнитива» в Нижнем Тагиле. Сегодня сотрудники нижнетагильского филиала компании - первого на тот момент в Свердловской области – с улыбкой вспоминают начало всех начал, когда два «магнитивовца», каждый из которых был и жнец, и швец, и на дуде игрец, в десятиметровой комнатке занимались становлением предприятия в столице Горнозаводского управленческого округа и ее окрестностях.

Сколько шампуня Estel утекло с той поры, вряд ли кто-то припомнит. Течет он и сегодня – только уже не тем, первоначально робким ручейком, а мощным потоком, в котором – весь современный ассортимент ANIMA-холдинга: в настоящее время силами представительства ведутся поставки профессиональной косметики, аксессуаров и оборудования в 83 салона Нижнего Тагила (только в ушедшем году «Магнитиву» удалось завоевать сердца тринадцати впервые открывшихся парикмахерских). Это, несомненно, говорит о том, что филиал был открыт в нужное время - и в нужном месте!

По прошествии пяти с половиной лет местный отдел продаж обзавелся и обширными площадями (но и пятьдесят «квадратов», по их мнению, не предел), и квалифицированными кадрами. В составе нижнетагильской «диаспоры» «Магнитива» - главный бухгалтер Анастасия Широкова, начальник отдела продаж Алена Фоминых, менеджер Елена Погребная, продавец-консультант Ирина Герасимова. Благодаря влившемуся в коллектив в прошлом году технологу Елене Зенковой появилась и возможность своими силами проводить семинары различной тематики в удобное для клиентов время и, вслед за екатеринбургскими коллегами, Дни красоты, во время которых любой желающий может получить квалифицированную консультацию специалиста в стенах магазина «Профессиональный мир».

Главным действующим лицом филиала был и остается индивидуальный предприниматель Игорь Леонидович Каюков. Именно стараниями руководителя поддерживается необходимый ассортиментный перечень товара, оперативно решаются вопросы поставок из Екатеринбурга и в салоны, воплощаются в жизнь новые идеи. Всегда на подхвате у него незаменимая Татьяна Валентиновна Зенкова, помощница и советница по основным вопросам обеспечения жизнедеятельности подразделения, хозяйка одного из самых престижных в городе салонов красоты (именно поэтому о специфике работы предприятий бьюти-индустрии, об их потребностях ей известно не понаслышке). Кстати, как раз с легкой руки «правой руки» директора и ее коллег по цеху в 2003 году возобновились и теперь регулярно проводятся в рамках фестиваля «Золотой локон» городские конкурсы парикмахерского мастерства.

Как признаются сами сотрудники подразделения «Магнитива», самое главное их достижение – это признание компании на тагильском рынке, ее популярность и востребованность. Но останавливаться на достигнутом и почивать на лаврах не в их характере: планы мирной экспансии по городам и весям Горнозаводского и Северного округов уже начали претворяться в жизнь. Стараниями менеджера и технолога (прежде всего, силой слова в рамках проводимых ознакомительных семинаров) границам «Магнитива» предстоит значительно расшириться за их перво-начальные пределы. И мы уверены, что Верхняя Салда и Кировград, Кушва, Нижняя Тура и Качканар в ближайшее время с удовольствием сдадутся на милость победителя, что позволит ANIMA-холдингу упрочить свои позиции на рынке красоты Свердловской области!



"МАГНИТИВ" – Нижний Тагил
ул. Ленина, 21 б, (3435) 41-98-49


estel
Professional
DeLUXE
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КРАСКА ДЛЯ ВОЛОС
ESTEL DE LUXE
БАЛАНС DE LUXE
— Сочетание глубокого, насыщенного цвета и высокой стойкости
— Эффективный уход и фантастический блеск волос
КОМФОРТ DE LUXE
— Краска легко смешивается, быстро и просто наносится
— Обладает мягкой эластичной консистенцией и воздушной текстурой
— Экономична в использовании
ТВОРЧЕСТВО DE LUXE
— Удобная цветовая палитра
— Богатая коллекция оттенков решает любые творческие задачи
ИННОВАЦИЯ DE LUXE –
«ХРОМОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС»
— Специальная эмульсия для дополнительной защиты волос во время окрашивания и усиления яркости окраски

ОТКРЫТО НА СПЕЦОБСЛУЖИВАНИЕ!

Взяв на вооружение любимую шутку сисадминов «Чем длиньше сеть, тем дальше бегать», заметим, что у сотрудников сервисной службы компании MAGIC SUN–Екатеринбург хлопот не меньше, ибо помимо Екатеринбурга и его ближайших окрестностей им приходиться бывать и в местах более отдаленных, ведь на спецобслуживании четырех человек – оборудование Североуральска, Сысерти, Арамиля, Серова, Краснотурьинска, Красноуральска, Нижнего Тагила, Салды, Качканара, Челябинска и Челябинской области.

Им известна формула долговечности, надежности и эффективности работы соляриев и другого салонного оборудования. Они наперед знают, какие из предлагаемых ими услуг будут наиболее популярны. Они могут указать клиенту на характерные ошибки при подготовке помещений для установки солярия. Они уверены, что мировой экономический кризис не скажется на востребованности качественного и профессионального сервиса.

«В чем особенности сервисной службы ANIMA-холдинга и каковы ее отличия от аналогичных структур?» - на этот и другие вопросы отвечает Игорь ПОПОВИЧ, руководитель службы технической поддержки, чья ведущая роль главного reANIMAtora холдинга на протяжении последних пяти лет не подвергается сомнению.



Наша сервисная группа давно и основательно действует в данном направлении, что позволило наработать немалый опыт. Не случайно многие заказчики переводят к нам на платное обслуживание свои солярии, находящиеся на гарантии в других фирмах (где они и были куплены, но где не могут справиться с той или иной неисправностью).

И если остальные компании обслуживают только то оборудование, что было приобретено у них, мы берем на обслуживание «подкидышей» - и ремонтируем их, и чистим. Не смотря на то, что 20-процентные скидки на такие работы не предусмотрены, желающие ими воспользоваться есть, и немало.

Объемы работы в течение года разные – зимой достаточно напряженно, август - сентябрь – мертвый сезон. Если нынче народ начнет экономить деньги и меньше загорать, меньше будут ломаться установки – соответственно, работы поубавится. Но кроме соляриев мы и инфракрасные сауны ремонтируем, многие за этим обращаются; и оборудование для косметологических кабинетов по аппаратной косметологии. Один-другой раз отремонтируешь, глядишь, клиент у нас лампы купит, потом еще какое-то оборудование, так что мы еще и функции менеджеров по продажам выполняем.

А вот с аппаратной косметологией сложнее: схем на аппараты заводы не выдают, маркировка порой стерта. Если повреждения видимые – отпало что или перегорело, проблем особых не возникает. Но бывают и такие случаи, когда приходится голову поломать.

ПРЕЙСКУРАНТ НА УСЛУГИ СЕРВИСНОЙ ГРУППЫ

Выезд специалистов на ремонтно-диагностические работы		от 1 000 руб.
Монтаж солярия :	Вертикальный Горизонтальный	от 4 200 руб. от 2 800 руб.
Демонтаж солярия :	Вертикальный Горизонтальный	от 2 300 руб. от 1 800 руб.
Санитарная обработка солярия :	Вертикальный (до 50 ламп) Вертикальный (50 и более ламп) Горизонтальный (до 32 ламп) Горизонтальный (32 и более ламп)	от 1 800 руб. от 2 100 руб. от 1 500 руб. от 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.
Стоимость дополнительного кабеля для пульта администратора, жетон-бокса		40 руб.
Ремонт аппаратной косметологии		от 500 руб.
Ремонт педикюрного аппарата		от 500 руб.
Чистка педикюрного аппарата		от 500 руб.
Выезд специалистов за пределы города (дорога в оба конца)		7 руб./км
Выезд специалистов за пределы города с доставкой крупногабаритного оборудования (дорога в оба конца)		9 руб./км

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

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

20%

magicsun
ЕКАТЕРИНБУРГ

Скидка на ремонт и обслуживание оборудования, приобретенного в компании «Magic Sun – Екатеринбург»
(не распространяется на выезд специалистов)

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

СМОТРИТЕ, КТО ПРИШЕЛ!

В числе наших самых востребованных услуг – ремонт (хотя надо отдать должное – импортная техника ломается не часто) и чистка соляриев. По инструкции положено производить ее через каждые пятьдесят часов работы, на практике это происходит примерно раз в два месяца.
Процесс чистки отработан до мелочей: стекла демонтируются, моются с двух сторон дезинфицирующим раствором, насухо вытираются. Затем полностью снимаются и обрабатываются лампы, пылесосятся воздуховоды – и сборка в обратном порядке. На все - про все от получаса до полутора часов. Те клиенты, что с опытом, могут сами эту процедуру проделывать. Однако надо помнить, что самодеятельность порой чревата, - с непривычки не редкость сломанные лампы (а стоят они порядка восьмисот рублей), а то и стекла (за новые приходится выкладывать уже от десяти до пятнадцати тысяч). Чтобы обезопасить себя, снять ответственность за существующие неполадки, до начала чистки проверяем работу солярия во включенном состоянии, фиксируем трещины и другие неисправности, ставим в известность о них администратора или хозяина. По той же причине и «левых» заказов не берем – кто возьмет на себя ответственность в случае поломки? Нет уж, увольте!

Чистка солярия – это не просто дезинфекция, как некоторые ошибочно думают. Доказательство тому – показания прибора, замеряющего уровень ультрафиолета до и после процедуры. Кстати, даже посетитель солярия на собственной «шкуре» разницу ощущает. Некоторые недобросовестные хозяева по восемьсот часов лампы не чистят – там уже не только о загаре речи не идет, в такой солярий заходить-то неприятно. А то еще идут на хитрость – комплект ламп не полностью меняют, а выборочно, - визуально это не определишь, зато и не загоришь нисколько. Вот представьте, если мы испорченный рис со свежим смешаем, чтобы съесть, - что из этого получится? Да ничего хорошего, он весь в негодность придет. И с лампами такая же история. Ресурс (до тысячи часов максимум) выработан – будь добр, меняй. Ведь люди сейчас грамотные пошли, читают много, порой такие вопросы администратору зададут, что тот и понятия не имеет, как ответить... Это, кстати, к вопросу о подготовке администраторов (такая услуга в Magic Sun имеется тоже) – при нынешней конкуренции не мешало бы и эту статью расходов в содержание солярия включать. Когда будут хозяйская заинтересованность плюс материальная мотивация администратора – будет и более ощутимая отдача от студии загара.

Почистили солярий, лампы заменили – вот и работает эффективно и надежно. При том еще условии, что напряжение в сети повысили специальным прибором (чтобы усилить ультрафиолетовое излучение) и стабилизатором защитили от скачков. Стекла менять нет необходимости – даже при хорошей посещаемости они не меньше десяти лет прослужат, к тому времени сам солярий успеет морально устареть. Так что оборудование эконом-класса себя хорошо окупает в отличие от люксовых моделей (даже если там стоимость минуты за один евро зашкаливает), которые больше на престиж работают.

Как правило, наша служба выдает технические требования для установки самых покупаемых моделей – размеры и условия в помещении, какой кабель нужен. Если клиент к нам прислушивается и не пытается в розетку на 220 вольт солярий включить, «головняков» у него, в принципе, не возникает. Когда мы даем рекомендации, то стараемся, чтобы все было тютелька в тютельку, чтобы и хозяин доволен остался, и его клиенту комфортно было, а не просто втюхать, и после нас хоть потоп!. Коли же он без нашей помощи готовит помещение, в которое потом ни один солярий не входит, или затраты на установку такие космические с учетом прокладки нового кабеля, что солярий этот только через сто лет окупится, - это уже не наши проблемы! Модели ведь тоже разные бывают. Был случай, одну установку через окно пришлось заносить. А когда в Каменске-Уральском в торговом центре устанавливали единственный в своем роде на Урале солярий-шатл – ввосьмером его еле ворочали, все ступеньки отбили. Но занесли!

Каким образом справляемся с объемом работ? Все очень просто: запись – три-пять заказов в день имеем, выезжая в студии загара, дома отдыха, коттеджи. Помимо сервисного и гарантийного обслуживания, как я уже сказал, занимаемся сборкой, установкой соляриев, косметологического оборудования и аппаратуры, кресел, инфракрасных саун. Все это покупают и во время кризиса, а как же! По установке работы бесплатные, клиент оплачивает только доставку до места и дорогу мастера. Если на гарантии – работа, разумеется, бесплатная, но опять же оплата дороги либо доставка в нашу мастерскую. Это везде так. У кого-то сервис дешевле, у кого-то дороже, мы от отсутствия заказов не страдаем, выходит, приемлемые у нас условия. В ноябре у нас очереди были на две-три недели вперед, сейчас немного посвободней стало, так что успевайте! Как говорится, мы рады вам, вы рады нам!

Игорь ПОПОВИЧ,
руководитель службы технической поддержки "Magic Sun - Екатеринбург"



Начинайте ЭКОНОМИТЬ

АКЦИИ действуют до 30 апреля 2009 г.

magicsun
ЕКАТЕРИНБУРГ

40%

При покупке косметики для загара
на сумму свыше 3000 рублей
– предоставляется разовая скидка

НА ЧИСТКУ СОЛЯРИЯ

ОБСЛУЖИВАНИЕ ВАШЕГО СОЛЯРИЯ

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

СОЛЯРИЙ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Технические характеристики профессиональных соляриев уже неоднократно публиковались в различных изданиях и каталогах многих производителей. Хотелось бы напомнить, что основными из них считаются:

- наличие цифрового таймера, позволяющего задавать и контролировать время загара в солярии (это дает возможность исключить полностью или свести к минимуму вероятность обмана со стороны недобросовестных клиентов или администратора);
- наличие в солярии более 28 UV-ламп низкого давления;
- наличие ламп мощностью от 100 W и выше;
- коэффициент излучения ламп UVB/ UVA должен быть не менее 2,0;
- обязательное наличие в солярии системы принудительного охлаждения ламп (позволяет использовать его в режиме «нон-стоп»);
- наличие системы обдува (для более комфортного загара клиента).

Все вышеизложенное является аксиомой для производителей профессиональных установок искусственного загара во всем мире. Тем не менее, время от времени появляются и такие, кто игнорируют существующие требования и, ставя во главу угла «маркетинговые ходы», создают новые мифы:

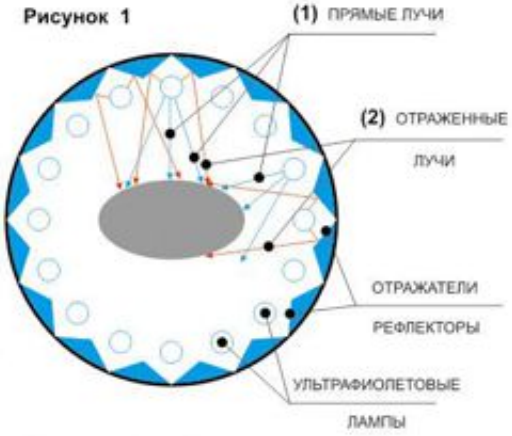
Миф ПЕРВЫЙ

– особые технологии производства отражателей позволяют использовать в солярии менее 28 ламп, и при этом весьма эффективно получать быстрый и ровный загар.

Аргументы, приводимые в пользу этого:
UV-лучи, исходящие от ламп, попадают на поверхность тела по двум траекториям **(рис. 1)**:
- траектория № 1 - так называемые «прямые лучи»;
- траектория № 2 - «отраженные лучи», которые отражаются от рефлекторов, расположенных под особым углом к лампам. Эти лучи дополняют и усиливают «прямые».

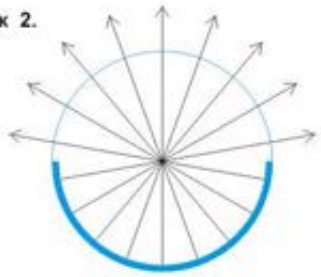
Таким образом, прямые и отраженные лучи равномерно перекрывают всю поверхность тела, позволяя якобы получить «быстрый» и «равномерный» загар.
Хотим обратить внимание, что лампы, устанавливаемые в таких соляриях, не рефлекторные. Следовательно, лучи доходят до поверхности тела, отражаясь от рефлектора (который является конструктивным элементом солярия); при этом они теряют свою мощность за счет увеличения расстояния, а также поглощения их самим рефлектором.

Рисунок 1



На рисунке 2 изображена лампа со встроенным рефлектором, состоящим из непрозрачного слоя люминофора. В такой лампе весь поток излучения направлен только в сторону клиента, тем самым значительно повышается КПД ультрафиолетовой лампы.
Вспомним физику, а именно закон сохранения и превращения энергии, в котором говорится, что ни один вид энергии не появляется из ниоткуда и не исчезает бесследно (то есть происходит превращение одного вида энергии в другой).

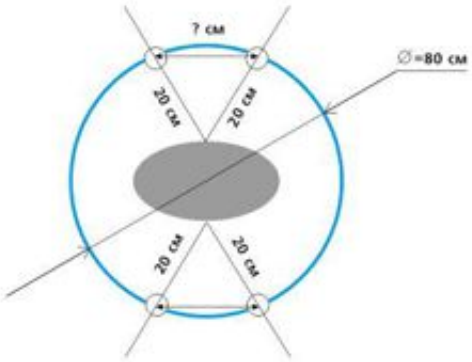
Рисунок 2.



В нашем случае в лампах низкого давления происходит трансформация электрической мощности в UV-излучение, видимую световую энергию и тепловое излучение (последние два вида энергии являются потерями). Таким образом, чем больше электрическая мощность, тем выше UV-излучение.

Увеличение числа ламп приводит к сокращению расстояний между самими лампами, что способствует более равномерному облучению поверхности тела.

Откуда же появилось это число – 28 ламп? Рассмотрим третий рисунок:



- оптимальное расстояние от поверхности лампы до тела - 20 сантиметров (по данным производителей ламп);
- диаметр окружности внутри вертикального солярия приблизительно 80 сантиметров;
- для максимально ровного загара необходимо, чтобы точка пересечения лучей соседних ламп на поверхности тела не была удалена от ламп более чем на 20 сантиметров;
- зная расстояние до точки пересечения лучей соседних ламп и диаметр окружности, вычисляем расстояние между соседними лампами;
- распределяем лампы по длине окружности с уже известным расстоянием и получаем количество.

При таком расчете в вертикальном солярии должно быть приблизительно 42 лампы; при пересчете для овального сечения в горизонтальном солярии число ламп получается не менее 28 штук.

Миф ВТОРОЙ

– на охлаждении ламп можно сэкономить.

«При небольшом количестве ламп низкого давления суммарная тепловая отдача не доставляет клиенту особого дискомфорта; и лампы при этом не перегреваются». Так ли это на самом деле?

По техническим данным изготовителей ламп, рабочая и наиболее оптимальная температура ламп низкого давления составляет 40 ° С.

При полном отсутствии принудительного охлаждения в ограниченном пространстве (лампы со всех сторон закрыты) температура ламп увеличивается. А так как мы уже знаем, что тепловое излучение в UV-лампах является потерей, делаем вывод: **увеличение температуры ведет к уменьшению UV-излучения и сокращению ресурса ламп.**



А теперь, уважаемый владелец солярия, решайте сами, что лучше: оказывать качественную и честную услугу и иметь лояльных и постоянных клиентов или кормить каждый раз новых клиентов «конфеткой плацебо», завернутой в ярко раскрашенный маркетинговыми картинками фантик?
Выбор за вами...

С уважением к Вам и Вашему Бизнесу!

Алексей ЗАВАРЗИН,
руководитель отдела оборудования компании "Magic Sun – Екатеринбург".

P.S. В завершение хотелось бы напомнить, что сам по себе профессиональный солярий никоим образом не заменит профессионализма администратора, от которого прямым образом зависит доходность вашего солнечного бизнеса!

ESTHETIC: НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ СПА-КОСМЕТИКИ



Популярность СПА косметики возрастает с каждым годом. Неудивительно, ведь благодаря специальным формулам и особенностям производства, СПА-косметика доносит до нашей кожи все полезные вещества в первозданном виде и обеспечивает не только потрясающий косметический эффект, но и оказывает также расслабляющее воздействие на организм, успокаивает и помогает снять стресс. Большим плюсом СПА-косметики является ее способность поставлять необходимые коже питательные вещества, восстанавливать ее структуру и регенерировать даже глубокие слои.

В состав ингредиентов профессиональной СПА-косметики входят витамины, ферменты, антиоксиданты, кислоты и другие активные вещества, которые помогают успешно бороться со старением кожи, восстанавливать поврежденную кожу, противостоять неблагоприятному влиянию загрязненной окружающей среды...

Использование профессиональной косметики в сочетании с различными аппаратными методиками (ультразвук, ионофорез и др.) позволяет проводить различные процедуры по уходу за кожей любого типа, а также составлять индивидуальные программы ухода в соответствии с потребностями кожи каждого клиента. Задача же косметолога - грамотно составить схему использования СПА–косметики и производных процедур, подобрать длительность курса применения, чтобы своевременно провести лечение и не навредить коже.

Новая профессиональная косметика ESTHETIC Spa Sea Cosmetics создана для салонов красоты и СПА–центров. Основа косметической линии - уникальный концентрат из морских водорослей ALGAPLASM™, который является биовектором проникновения всех активных компонентов в глубокие слои кожи. ALGAPLASM™ – это высококонцентрированный раствор Laminaria Digitata (Ламинария пальчаторассеченная). Он содержит около 26 - 32% микро- и макроэлементов: медь, цинк, серебро, соли натрия, калия, кальция, магния, брома, кобальта, сера, марганец, железо, фосфор и йод, а также 24-28% органических веществ: белки (в т. ч. ценные аминокислоты), высокомолекулярные полисахариды (альгиновая кислота, ламинарин, маннитол, фукостерол, ламинин), витамины группы В, витамины А и С. Экстракт был запатентован лабораторией как ALGAPLASM™. Он не только стимулирует процессы метаболизма в коже, но и повышает биоэнергетику, укрепляет собственную иммунную систему кожи; оказывает выраженное заживляющее, противовоспалительное, регенерирующее действие.

Примерно через шесть минут после нанесения экстракт проникает в кожу трансэпидермально (практически до базальной мембраны эпидермиса). В толще эпидермиса (в межклеточном пространстве) создаются микропоры, которые позволяют средству проникнуть на глубинный уровень. Поэтому остальные ингредиенты, которые помимо экстракта входят в состав косметического средства, проникнут к кератиноцитам эпидермиса по уже проложенному пути. Этот процесс называется векторизацией альгаплазма.

Его использование позволило косметологам достигнуть достаточно высоких результатов в антивозрастных программах и терапии акне. В комбинации с альгоплазмом такие популярные косметологические компоненты как фитофлавоны сои, салициловая кислота, фруктовые кислоты, воздействуют уже на другом – трансэпидермальном уровне, их биодоступность для клеток возрастает на 60-70 процентов, а результаты сопоставимы с эффектом после традиционной мезотерапии. Это позволяет нам говорить о новом прорыве в косметологии и наступлении долгожданной эры альгаплазма.

Профессиональная косметика ESTHETIC Spa Sea Cosmetics содержит двенадцать самых эффективных в мировой практике компонентов профессионального ухода за кожей: ALGAPLASM™; Hydroxyproline; Matrixyl; Cellular oxygenation; Hyaluronic acid; Eyeliss; Chondroitine; Ascorbosylan C; Ac. net; Azelaic acid; Sepitonic M3; Extramel C. Суммарная концентрация активных компонентов в каждом средстве составляет от 17 до 45,6 процентов.

ESTHETIC Spa Sea Cosmetics включает 44 специальных средства для ухода за лицом и 7 средств по уходу за телом, на базе которых можно выстроить ряд процедур по уходу за лицом и телом:

ESTHETIC
Sea Cosmetics

- **процедуры по уходу за сухой кожей** - восстанавливают гидро-липидную мантию кожи, устраняет обезвоженность, восстанавливают РН сухой кожи, избавляют от проблем сухости и шелушения;
- **интенсивный лифтинг кожи вокруг глаз** - глубоко увлажняет, уменьшает глубину морщин, питает, уменьшает отеки и темные круги под глазами;
- **омолаживающие процедуры для лица и декольте** - насыщают кожу питательными веществами и микроэлементами, подтягивают и делают кожу упругой, гладкой, блестящей; моделируют овал лица;
- **процедура для лечения акне** - очищает кожу от комедонов, воспалительных элементов акне и нормализует обмен веществ; лечит и глубоко очищает жирную проблемную кожу;
- **комплекс для интенсивного похудения и борьбы с целлюлитом** - уменьшает жировые отложения и целлюлит, подтягивает и делает кожу гладкой и упругой.

Немаловажным для косметологов и руководителей салонов является тот факт, что косметика на основе альгоплазма ESTHETIC Spa Sea Cosmetics прекрасно сочетается с применением СПА-капсул. Процедура для интенсивного похудения и борьбы с целлюлитом основана на водорослевом обертывании, эффективность которого возрастает в несколько раз при проведении процедуры в СПА-капсуле. Инфракрасное излучение и паровая сауна, а также их одновременное применение, называемое гидрофузией, используемое в СПА-капсулах, усиливает действие СПА-косметики.

Также косметологов приятно удивит прекрасный тандем косметики и аппаратной косметологии: лифтинг-процедуры, а также программы по коррекции акне можно дополнять такими популярными на сегодняшний день методами аппаратной косметологии, как гальванизация, ультрафонофорез, вакуумная чистка или массаж.

Философия СПА-косметики сегодняшнего дня – это не просто красивые сочетания и новые области применения профессиональных средств, это гипоаллергенность и высокая эффективность, которые ставятся во главу угла.

Наталья ШАМОНИНА,
врач - дерматокосметолог, руководитель направления Wellness компании MAGICSUN - MBS.





БЕСПЛАТНЫЕ
ПРОМОАКЦИИ
для Вашего солярия

Компания "Magic Sun – Екатеринбург" проводит промоакции по косметике для загара в солярии – California Tan, Soleo professional, Magic Sun.

Промоакция по косметике California Tan,
для этого необходимо приобрести косметику для загара в солярии California Tan на сумму 2000 рублей, при этом Вы получаете в подарок Face Beauty Program из серии Soleo professional.

Промоакция по косметике Soleo professional, Magic Sun,
для этого необходимо приобрести косметику для загара в солярии Soleo professional, Magic Sun на сумму 1500 рублей, при этом Вы получаете в подарок Face Beauty Program из серии Soleo professional.

При покупке экспозитора
Вы получаете промоакцию по косметике для загара в солярии, при этом Face Beauty Program из серии Soleo professional в подарок.

УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ:

1. Во время проведения промоакции косметика для загара в солярии разливается в мерные стаканчики, которые оплачиваются Вами на месте.
Стоимость одного стаканчика = 4 рубля.
2. Время и день проведения промоакции оговариваются с менеджером компании ООО «Сан Лайт».
3. Косметика для загара в солярии посетителям разливается бесплатно, клиент оплачивает только минуты загара.

КУДА ЕГО ПОСЛАТЬ? ИЛИ КАК ПОМОЧЬ СВОЕМУ ПАРИКМАХЕРУ ВЫБРАТЬ ШКОЛУ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Можно с уверенностью сказать, что сегодня российские школы парикмахерского искусства по многим показателям ничуть не уступают зарубежным. Однако это не отменяет того факта, что именно обучение и обмен профессиональным опытом являются основными источниками как совершенствования, так и вдохновения большинства творцов причесок. Если ваш работник желает пройти обучение за границей или повысить квалификацию у иностранных коллег, не выезжая за пределы родины, сейчас это сделать довольно просто и в Екатеринбурге, в Академии парикмахерского искусства «Studio Best»!

Даже если ваш сотрудник великолепен в креативных стрижках, делает самые потрясающие укладки и является асом колорирования, это не повод отказываться от дальнейшего обучения. Как говорил один из великих мира сего, «учеба тождественна жизни». И как показывает жизнь, кто останавливается, тот отстает!

Так сложно бывает порой придумать что-то новое, ведь творческий потенциал любого человека рано или поздно иссякает! Причин, почему любому парикмахеру стоит поучиться у зарубежных коллег, - масса. Начиная с того, что любому сотруднику, и опытному, и уж тем более молодому, всегда полезно знакомиться с иными техниками, отличными от тех, которым его учили, и заканчивая тем, что для многих профессионалов подобное общение может послужить новым источником вдохновения.

Заграничных школ парикмахерского искусства существует множество: Академия VIDAL SASSOON (Лондон), TONI&GUY(Лондон), SAINT LOUIS (Париж) и др. Они известны парикмахерам во всем мире и отличаются от остальных тем, что предлагают собственные, уникальные техники, являющиеся базовыми в международной практике парикмахерского искусства. В такие школы приезжают учиться студенты со всего света, из всех стран мира.

Сразу оговоримся, что обучение за границей - штука не дешевая и не простая в организации, так как, помимо стоимости самого обучения это еще и затраты на перелет (проезд), проживание, питание, визу и переводчика. Практически во всех известных школах преподавание идет на английском языке или языке страны, где расположена школа, а наши люди, как известно, языками, кроме родного, в основном, не владеют. Поэтому сами понимаете, подавляющее большинство российских парикмахеров не имеют возможности поехать учиться за границу.

Спешим вас обрадовать – зарубежному обучению есть альтернативный вариант! Уже второй год в Екатеринбурге успешно работает филиал парижской Академии парикмахерского мастерства SAINT LOUIS. Все зачисленные в Академию студенты фиксируются в международной базе выпускников в Париже, а выпускные экзамены принимают именитые французские педагоги, специально для этого приезжающие в Екатеринбург.

Наша справка:

Академия парикмахерского мастерства SAINT LOUIS была основана в 1849 году в Париже и за 159 лет работы завоевала право считаться одним из лучших учебных заведений Европы, дающих полноценное профессиональное образование. Уникальная образовательная концепция Академии принята во многих странах мира.

По системе SAINT LOUIS (Париж) проводят обучение во многих странах мира, в том числе в Италии, Испании, Германии, Японии, Марокко и других. В России на сегодняшний день действуют четыре школы, обучающие парикмахеров, имеющие право представлять международные французские технологии. Лидирующие позиции среди них занимают Академии парикмахерского искусства «ESTEL» (Санкт-Петербург) и «Studio Best» (Екатеринбург).

С точки зрения метода SAINT LOUIS прическа рассматривается как совокупность линий, плоскостей и форм. Иначе говоря, здесь главными для мастера становятся геометрические законы. Основа обучения - пошаговость: преподаватель с первого дня объясняет каждое движение ножниц. Поэтому одной из особенностей обучения по программе базового международного образования является то, что стрижки отрабатываются на болванках - специальных латексных манекенах с натуральными волосами.

TAYO 大洋

Профессиональные ножницы
в японских традициях





О ветер со склона Фудзи!
Принес бы на веере в город тебя,
Как драгоценный подарок...

Мацуо Басё (1644-1694)
"Пейзаж отправляющегося поэта"

Преподаватели SAINT LOUIS проходят тщательную многоуровневую подготовку в главном офисе в Париже, и только после этого получают право преподавать международные технологии в филиалах различных стран мира. Для проведения интенсивных тренингов преподавателей в Париже привлекаются лучшие специалисты Международной команды SAINT LOUIS. Педагоги «Studio Best» Елена Оболенская и Елена Гарькавая также прошли подготовку в Париже и сдали квалификационный экзамен, получив высокую оценку своих французских коллег. В Париже разрабатываются и все обучающие материалы (учебники, видеоматериалы, слайды), которые затем переводятся и расходятся по всему миру.

Поэтому мастерам из Екатеринбурга и Уральского региона, желающим получить базовое международное образование, нет никакой необходимости выезжать на обучение за границу, так как весь объем знаний и международный диплом они смогут получить в Екатеринбурге, в Академии парикмахерского искусства «Studio Best».

P. S. для профессионалов

Только тот, кто владеет российским парикмахерским образованием, сможет по достоинству оценить преимущества международной школы. Парикмахеры со стажем, иногда годами собирающие информацию на дорогостоящих семинарах, бывают приятно удивлены (причем, очень сильно удивлены! – двадцать пять выпускников Академии прекрасно понимают, о чем идет речь!), что все эти профессиональные секреты, оказывается, структурированы, прописаны и даются на базовом международном уровне с подробными пояснениями под запись, реально повышая качество стрижки и прически.

Многие иностранные школы гастролируют по миру с семинарами и мастер-классами. Так что увидеть в деле не говорящих по-русски маэстро ножниц и расчески можно время от времени и в уральской столице. Парикмахеры, желающие продолжить карьеру, часто обучаются на таких краткосрочных, но разорительных для кошелька курсах, усваивая при этом информацию всего лишь на 20-30 процентов (статистика – вещь упрямая!). И только тот, кто уже имеет международное образование, в дальнейшем может воспринимать такие семинары повышенного уровня на все сто!

ПОДРОБНЕЕ

Международная Академия парикмахерского искусства SAINT LOUIS. БАЗОВЫЙ КУРС

В международной группе будущие специалисты индустрии красоты могут получить уникальную профессиональную подготовку по методике французской Академии парикмахерского мастерства SAINT LOUIS. По окончании курса студентам выдается международный диплом специалиста Академии SAINT LOUIS, который фиксируется в международной базе выпускников. С дипломом Академии выпускник имеет реальную возможность строить карьеру за рубежом. По окончании обучения сдаются экзамены на международный диплом Академии SAINT LOUIS и на российский диплом установленного образца с присвоением квалификации «Парикмахер» с правом сдачи на III-IV разряд. Экзамены на международный диплом принимают французские преподаватели Академии SAINT LOUIS (Париж).

Международная Академия парикмахерского искусства SAINT LOUIS. КУРС ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

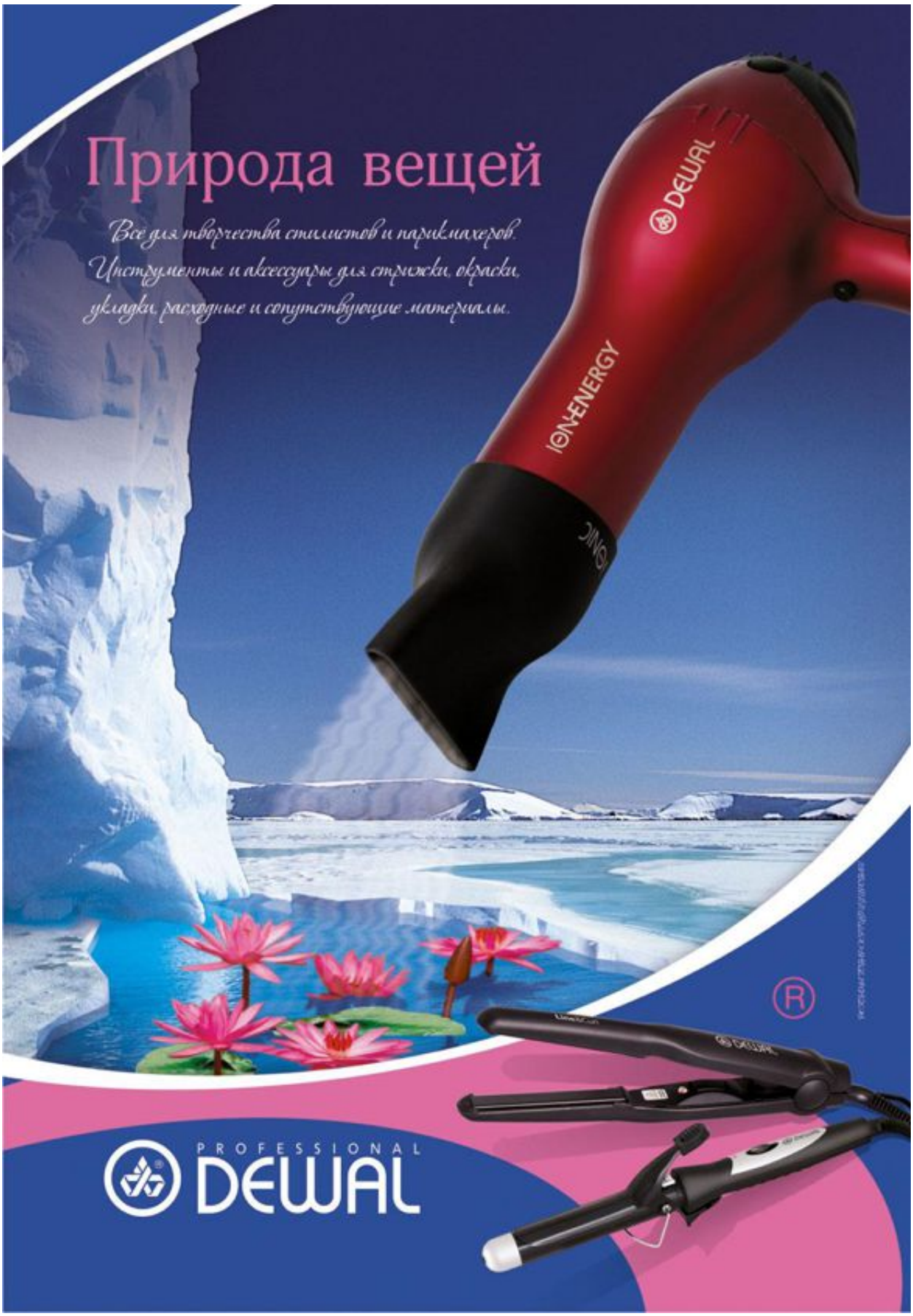
Курс по методике французской Академии парикмахерского мастерства SAINT LOUIS проводится для мастеров с начальным базовым образованием и опытом работы. Слушатели курса имеют возможность повысить профессиональные навыки, усовершенствовать уровень своего мастерства и ознакомиться с самыми последними тенденциями в мире моды. Обучение проводится в динамичной творческой обстановке, студентам гарантирован индивидуальный подход и получение углубленных знаний по теории и практике. По окончании курса сдаются экзамены на российский диплом установленного образца с присвоением квалификации на разряд выше имеющегося и на международный диплом Академии SAINT LOUIS (Париж).

Международная Академия парикмахерского искусства SAINT LOUIS. КУРС «ЭЛИТ»

Второй год обучения для выпускников международного базового курса. Обучение проводится по методике повышенного уровня французской Академии парикмахерского мастерства SAINT LOUIS. Студенты курса получат уникальные теоретические знания и технические навыки, ознакомятся с самыми яркими, продвинутыми техниками создания причесок, приобретут обширные познания в области моды. Они станут обладать секретами техник мастеров международного класса. По окончании обучения сдаются экзамены на диплом «Модельер международного класса».

Продолжительность обучения: 8 месяцев

Академия парикмахерского искусства
"Studio BEST"
Екатеринбург, ул. Вайнера, 16 а
(343) 371-84-81, 371-26-13
e-mail:magnitiv@bk.ru
www.anima-holding.ru
www.magnitiv.ru


Природа вещей
Все для творчества стилистов и парикмахеров.
Инструменты и аксессуары для стрижки, окраски,
укладки, расходные и сопутствующие материалы.
DEWAL
IONENERGY
PROFESSIONAL
DEWAL

ПРИГЛАШАЕМ

studio BEST академия парикмахерского искусства

всех желающих

- на курсы аппаратного и медицинского педикюра по методикам Школы подологии HELLMUT RUCK GmbH;

мастеров педикюра и подологов:

- на тематические семинары по применению профессиональной линии Peclavus в методиках медицинского, аппаратного и классического педикюра;
- на курсы повышения квалификации по ортониксии, ортезам, моделированию и протезированию ногтей, малой ортопедии.

Расписание обучения:

АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР
23-28 марта
18-23 мая

ОРТОНИКСИЯ, МОДЕЛИРОВАНИЕ, ПРОТЕЗИРОВАНИЕ, КОРРЕКЦИЯ ВРОСШИХ НОГТЕЙ И МАЛАЯ ОРТОПЕДИЯ
23-28 февраля
27 апреля-2 мая

БЕСПЛАТНЫЙ СЕМИНАР ПО ПРИМЕНЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЛИНИИ Peclavus
11 февраля
15 апреля
13 мая



Hellmut Ruck GmbH

Подологический учебный центр компании прекрасно оснащен: современное оборудование, инструменты, расходные материалы, специализированная литература. Программа обучения насыщена и актуальна: от основ анатомии и физиологии стопы до санитарно-эпидемиологических правил и нормативов по устройству, оборудованию и содержанию педикюрного кабинета, от видов педикюрного инструментария до техники продаж. Занятия проводит практикующий специалист-подолог, прошедший стажировки у ведущих преподавателей школы Hellmut Ruck GmbH, врач-миколог высшей категории **ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА ПАНОВА.**

Количество учеников в группе – не более шести человек, поэтому можно говорить, что обучение приближено к индивидуальному. Все методики и техники обязательно отрабатываются на моделях. Для специалистов с опытом работы учебный центр предлагает пятидневные курсы повышения квалификации по ортониксии, моделированию, протезированию, коррекции вросших ногтей и малой ортопедии. Мастерам, имеющим диплом Hellmut Ruck GmbH и Пластек (Gehwol) предоставляется скидка. Студия гарантирует, что желающие достичь вершин мастерства и занять лидирующие позиции в своей профессии, получат все необходимое для успешного обучения.

Екатеринбург, ул. Мельникова, 20,
e-mail:magnitiv@bk.ru
www.anima-holding.ru
www.magnitiv.ru

Подробная информация и предварительная запись по телефону: (343) 373-45-85

ОБУЧЕНИЕ



МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУППА

ПАРИКМАХЕР
- базовое образование

Срок обучения: 11 месяцев

Документ: Международный ДИПЛОМ Академии SAINT LOUIS (Франция) и Российское свидетельство государственного образца.

Присваиваемая квалификация: парикмахер 3-4 разряда

Трудоустройство: 100%



РОССИЙСКАЯ ГРУППА

ПАРИКМАХЕР – ВИЗАЖИСТ - ГРИМЕР
- базовое образование

Срок обучения: 11 месяцев

Документ: СВИДЕТЕЛЬСТВО государственного образца

Присваиваемая квалификация: парикмахер 3-4 разряда

Трудоустройство 100%



Повышение квалификации «ПАРИКМАХЕР- МОДЕЛЬЕР»

Срок обучения: 2 недели

Документ - УДОСТОВЕРЕНИЕ

Присваиваемая квалификация: парикмахер 4-5 разряда, парикмахер - модельер.



ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР МЕЖДУНАРОДНОГО КЛАССА. КУРС «ЭЛИТ»

Международная группа (для выпускников международного базового курса)

Срок обучения: 8 месяцев

Документ: Международный диплом Академии Saint Louis (Франция) и Российское свидетельство государственного образца

Присваиваемая квалификация – модельер международного класса



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАЗОВЫЙ КУРС ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Повышение квалификации парикмахеров
Международная группа

Срок обучения: 11 месяцев

Документ: Международный диплом Академии Saint Louis (Франция) и Российское свидетельство государственного образца

Присваиваемая квалификация – парикмахер 4-5 разряда, парикмахер-модельер



СПЕЦИАЛИСТ НОГТЕВОГО СЕРВИСА

Обучение на продукции марки люкс ALESSANDRO

Базовое обучение.

Срок обучения: 3 месяца

Документ - СВИДЕТЕЛЬСТВО установленного образца

Присваиваемая квалификация: мастер маникюра, педикюра 3 разряда

АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР

Срок обучения: 6 дней

Документ: сертификат Helmut Ruck GmbH

Лицензия Министерства общего и профессионального образования Свердловской области А № 213861

РАСПИСАНИЕ

образовательных программ на первое полугодие 2009 г.

АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА

«STUDIO BEST»

название курса	продолжительность и стоимость	даты проведения
Курсы повышения квалификации по программе «ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР» В программе: дизайн причесок, моделирование причесок из длинных волос, коммерческие салонные стрижки, колориметрия - наука о цвете, мужская мода в салоне, визаж, современные технологии в химической завивке, модные тенденции, основы предпринимательства. По окончании курса слушатели сдают квалификационный экзамен, по результатам которого присваивается квалификация (3, 4, 5 разряд, парикмахер-модельер).	10 дней 9 700 руб.	20-30 января 10-20 марта 14-24 апреля 19-29 мая 7-17 июля
Семинар с практической отработкой «КОЛОРИМЕТРИЯ - наука о цвете» В программе: теория цвета, факторы, влияющие на интенсивность цветового нюанса, проблемы окрашивания седых волос, благородный блонд, новые техники окрашивания. **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 4 000 руб.	22-23 января 12-13 марта 16-17 апреля 21-22 мая 9-10 июля
Практический курс «ЖЕНСКИЕ САЛОННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ СТРИЖКИ» В программе: салонные стрижки базовых форм, на основе которых создаются все коммерческие модные работы в салоне. В течение пяти дней под наблюдением успешных педагогов с международным образованием вы пройдете тренинги с практической отработкой на моделях и получите все ответы на вопросы, связанные с построением стрижек. Курс предназначен для мастеров, которые хотели бы повысить качество своей работы и быть конкурентоспособными в условиях рынка. **Оценка слушателей - 5 баллов!**	5 дней 9 200 руб.	21-25 января 11- 15 марта 15-19 апреля 20-24 мая 8-12 июля
Практический курс «МУЖСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ» Курс рассматривает вопросы, связанные с научным построением мужских форм стрижек. Отличительные особенности укладок модных форм и корректное применение стайлинга. В течение двух дней вас ждут показы и отработки на моделях под руководством успешных преподавателей, имеющих международное образование.	2 дня 4 500 руб.	28-29 января 18-19 марта 22-23 апреля 27-28 мая 15-16 июля
Семинар с практической отработкой «ПРИЧЕСКИ ИЗ ДЛИННЫХ ВОЛОС» В программе: моделирование, принципы и этапы моделирования, элементы прически: волн, плетения, валики, комбинации различных форм, правила построения композиционного центра прически, демонстрационный показ, отработка на манекен-головах. **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 4 500 руб.	26-27 января 16-17 марта 20-21 апреля 25-26 мая 13-14 июля

Занятия проводят преподаватели Академии, регулярно повышающие свою квалификацию в престижных школах парикмахерского искусства мира, участвующие в международных соревнованиях. Наша школа ежегодно входит в число лучших коммерческих школ России (по итогам международных Олимпийских соревнований по парикмахерскому искусству).

На семинары с практической отработкой при себе иметь инструмент.

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

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

название курса	продолжительность и стоимость	даты проведения
Мастер-класс «ХИМИЧЕСКАЯ ЗАВИВКА. МОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ» В программе: теоретические аспекты технологии, 15 видов накрутки химической завивки, модные тенденции: кудри на пике моды. Адаптация химической завивки к форме стрижки.	1 день 500 руб.	1 февраля 5 апреля
Мастер-класс «ШКОЛА КОЛОРИСТИКИ» Колористика - теория о цвете. Проблемы с сединой, благородный блонд. Цветовые нюансы. Современные методы окрашивания. **Тему дня необходимо узнавать предварительно!**	1 день 500 руб.	8 февраля 15 марта 12 апреля
Мастер-класс «КОММЕРЧЕСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ ЖЕНСКИЕ» В программе: графическое построение модных фасонов стрижек, технологические особенности стрижек, демонстрационный показ 3-4 моделей.	1 день 800 руб.	18 января 22 марта 19 апреля
Мастер-класс «КОММЕРЧЕСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ МУЖСКИЕ» В программе: графическое построение модных фасонов стрижек, технологические особенности стрижек, демонстрационный показ 3-4 моделей.	1 день 800 руб.	25 января 15 февраля 29 марта 26 апреля
Семинар с практической отработкой «АФРОПЛЕТЕНИЯ» Суперкурс, дающий мастеру возможность научиться технологиям плетения афрокос и начать зарабатывать на этой востребованной услуге! **Оценка слушателей – 5 баллов!**	2 дня 5 000 руб.	по мере комплектования группы

ALESSANDRO, ALESSANDRO, ЭТОТ ГОРОД НАШ С ТОБОЮ!

На счету Татьяны Макаровой, преподавателя «Studio Best» по ногтевым технологиям, тренера компании «Alessandro International» - десятки семинаров каждый месяц, а в течение года их число переваливает далеко за сотню. Наш корреспондент побывал на одном из таких занятий – бесплатном обзорном семинаре по продукции «Alessandro», на котором присутствовали специалисты салона «Времена года» Раиса Лябзина, мастер классического маникюра, Ольга Ботникова, мастер-универсал, Светлана Бобрович, мастер по педикюру.

В течение трех часов – близкое знакомство со всей линейкой продуктов, созданных знаменитой немецкой фирмой - лидером на рынке по уходу за кожей рук, специализированному уходу за ногтями и инновациям в гелевом наращивании благодаря использованию уникальных активных технологий и индивидуальному подходу к моделированию ногтей. Попутно звучит информация бренд-менеджера компании «Магнитив», представляющей рекламные акции «Alessandro».

«А это что такое?», «Про этот продукт расскажите, пожалуйста!», «А вот то можно попробовать?» - заинтересованность учениц приятна, а приверженность преподавательницы методикам бренда и ее осведомленность удивляют – ответы находятся на любые вопросы. Информация об «Alessandro» попадает на благодатную почву, ведь положительные отзывы не дилетантов, но профессионалов ценны вдвойне и втройне, пусть даже если опытные мастера, высказывая свое мнение, реагируют по-женски эмоционально: «Прелесть!», «Шикарно!», «Просто чудо!».

- Нам все очень понравилось, и общаться с Вами было приятно. Спасибо огромное! - таким резюме мастера престижного заведения подытожили полезную встречу.

Как правило, широкий ассортимент продукции «Alessandro» позволяет приобрести все необходимое для успешной работы любого салона, а сделать правильный выбор помогут квалифицированные консультации специалистов ANIMA-холдинга, которые с удовольствием продемонстрируют все достоинства технологии «Alessandro»!

Кроме того, система авторских семинаров преподавателя ногтевой студии «Studio Best» Татьяны Макаровой позволит новичкам получить необходимые базовые умения и навыки, а работающим специалистам - повысить уровень профессионального мастерства и реализовать свой творческий потенциал, что гарантирует доверие со стороны клиентов и материальную стабильность. Многочисленные благодарные отзывы наших выпускников, их профессиональный рост являются ярким тому подтверждением.



СЕМИНАРЫ НОГТЕВОЙ СТУДИИ «STUDIO BEST»

- Обзорный семинар по продукции "ALESSANDRO" (теория) - бесплатно
- GREAT LASHES. Наращивание ресниц, пучковое и единичное (теория/практика) - 1 500 руб.
- PROFI MODELLAGE. DAY 1. Моделирование и укрепление ногтей гелем. Краткий курс (теория/практика) - 1 500 руб.
- PROFI MODELLAGE. Моделирование и укрепление ногтей гелем. Весь курс (теория/практика) - 7 500 руб.
- WELLNESS MANICURE (теория/практика) - 1 500 руб.



Ногтевая студия «STUDIO BEST»

Екатеринбург, ул. Мельникова, д. 20
Тел.: (343) 373-45-85
Все подробности и запись на семинары у Вашего бренд-менеджера по Екатеринбургу и Свердловской области Ирины Мезенцевой. тел.: 8 (912) 243-68-16.
После успешного прохождения семинара выдается сертификат.
Оплата производится по месту проведения семинара.

alessandro®
INTERNATIONAL

Spa Sensation Paraffin

лечение парафином

Новое слово в парафиновом лечении: **Spa Sensation Paraffin**. Это первая в мире установка для лечения парафином, которая работает без электричества. Для того, чтобы подготовить установку к работе, требуется всего 5 минут. Путаница с проводами, долгий разогрев, затраты на электроэнергию – все это осталось в прошлом.

Теперь есть установка для интенсивного лечения **Spa Sensation Paraffin**, и Вы можете побаловать своих клиентов роскошным и глубоким лечением рук.

В основе этой терапии лежит простой принцип: для индивидуального применения достаточно перчаток с парафином **Spa Sensation Paraffin Gloves**, которые клиент просто надевает себе на руки. Надев перчатки, клиент незамедлительно получает прогревающее приятное воздействие на кожу. Рекомендуемая продолжительность процедуры составляет от 10 до 20 минут. Приятный аромат лаванды расслабляет и делает лечение при помощи **Spa Sensation Paraffin** незабываемым!

Процедура:

1. Сначала проведите маникюр, который подходит к типу кожи клиента.

2. Закрепите парафиновые перчатки Spa Sensation Paraffin Gloves при помощи фиксаторов. Поместите нагреватель PerfecTemp® в центр установки.
Залейте содержимое AromaVapor® в нагреватель PerfecTemp® и закройте прибор Spa Sensation Paraffin Technology.

3. По прошествии нескольких секунд парафин начнет таять.

4. Не более чем через 10 минут парафин готов к использованию. Дайте парафину остыть, после того как клиент надел парафиновые перчатки Spa Sensation Paraffin Gloves.



ANIMA-ХОЛДИНГ ПРИГЛАШАЕТ СПЕЦИАЛИСТОВ ПОСЕТИТЬ СЕМИНАРЫ ПО КОСМЕТОЛОГИИ



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

- **Индивидуальный подход к каждому клиенту**
- **Семинары проводятся преимущественно для одного обучаемого**
- **Расходные материалы входят в стоимость обучения**
- **Отдельные семинары возможно совмещать в течение одного учебного дня (по предварительному согласованию)**

	название семинара	стоимость
Массажные техники	Косметический массаж лица	4 500 руб.
	Пластический массаж лица	3 000 руб.
	Лечебный массаж по Жаке	2 000 руб.
	Массаж волосистой части головы	2 000 руб.
	Лимфодренаж лица	4 000 руб.
	Египетский массаж	4 000 руб.
Семинары по косметологии	Механическая чистка лица	4 500 руб.
	Чистка в современных условиях	4 500 руб.
	Аппаратные технологии в косметологии	3 000 руб.
	Физические методы – парафинотерапия	3 000 руб.
	Пирсинг мочки уха	1 500 руб.
	Покраска бровей и ресниц. Коррекция бровей.	1 500 руб.
	Диагностика типов кожи. Уход за различными типами кожи (на примере косметики Laneche)	бесплатно
Уход за телом	Обертывание (на примере косметики Laneche, Esthetic) •	4 500 руб.
	Целлюлит и антицеллюлитные программы	4 500 руб.
	Антицеллюлитный массаж	3 500 руб.
	Лимфодренаж тела	4 000 руб.
	Депиляция	4 000 руб.

• при покупке косметики Laneche, Esthetic – семинар бесплатный

Запись по телефонам: (343) 353-87-11, 353-13-76, 353-99-73

ГАРМОНИЯ ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ

• ЭСТЕТИКА •

КОСМЕТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА



Терапевтическая косметология

Флуоресцентная фотоэпиляция и фотоомоложение

Перманентный макияж

Уход за телом

Студия дизайна и моделирования ногтей

Кабинет эстетического педикюра и подологии

г. Екатеринбург, ул. Радищева, 33
вход со стороны ул. Сакко и Ванцетти над универсамом «Звездный»
тел: (343) 379-77-16, 8-912-225-5866

www.estetika.ekb.ru

ЧТОБЫ НЕ БЫЛО МУЧИТЕЛЬНО БОЛЬНО...

Стремительное развитие салонного бизнеса за последнее десятилетие привлекло к нему внимание инвесторов. Неотвязное желание иметь собственный красивый бизнес посещало и по сей день посещает не одну умную голову. Как следствие таких мыслей и претворенных в жизнь идей – открытие новых парикмахерских, салонов красоты, SPA и фитнес-центров. И хотя по статистике за первые годы нового века каждый четвертый вновь открытый салон не выходил на самоокупаемость, сам бизнес ничуть не утратил своей инвестиционной привлекательности.



Однако салоны, открывшиеся пять-десять лет назад, были ориентированы на рыночную ситуацию именно тех лет. Если можно так выразиться, они открывались в другой стране, с другими законами и требованиями к организации служб, к предлагаемому сервису. Вместе с тем, изо дня в день возникают все новые "изюминки" - в видах услуг, в формах их подачи клиентам; появляются новые виды косметики и оборудования; совершенствуются процедуры управления, растут требования к организации клиентского сервиса и прочее, и прочее, и прочее... Начали открываться и успешно работать салоны комплексного типа, использующие новейшие технологии SPA и эстетической медицины, применяющие новейшие системы управления, современнейшие методы привлечения и удержания клиентов.

Как в этих условиях быть НОВИЧКУ? Как сориентироваться во все нарастающем потоке информации? Как создать и поставить на ноги СВОЙ красивый бизнес? На какие вопросы ему придется ответить?

В первую очередь:

КАК собрать информацию, необходимую для принятия решения?
КАК найти помещение?
КАК его спроектировать?
КАК разработать концепцию салонного бизнеса?
КАК организовать коммунальное обеспечение (водоснабжение и канализация, вентиляция и отопление, кондиционирование и электропитание)?
КАК оснастить салон оборудованием, мебелью и аппаратурой?
КАК выбрать косметические линии и расходные материалы?
КАК подобрать кадры?
КАК управлять персоналом и мастерами?
КАК обучать и повышать квалификацию персонала?
КАК подобрать правильные цены на услуги?
КАК организовать учет и контроль?
КАК организовать работу администраторов с клиентами и с отчетностью?
КАК работать с контролирующими органами?
КАК организовать рекламу своего бизнеса?

Смею вас заверить, что это далеко не последние **«КАК?»**, а также **«ЗАЧЕМ?»** и **«ПОЧЕМУ?»**, которые начнут возникать с первых шагов и будут преследовать новоиспеченного бизнесмена на протяжении всего периода становления, а то и гораздо дольше.

Открыть собственный бизнес, в том числе и в индустрии красоты, теоретически может любой человек, который имеет на это желание и достаточное количество финансов. Конечно, можно рискнуть, опираясь на личный опыт (если таковой есть) ведения собственного, но другого бизнеса, начать длительный и непростой путь к созданию салона. В принципе, в течение многих лет именно так все и происходило. Владельцы, отмахиваясь от накопленного опыта, набивали собственные шишки и упорно строили свои парикмахерские и салоны, тратя на этом тернистом пути деньги, нервы, силы. Увы и ах, далеко не все выжили в этой самостоятельной борьбе.

Спрашивается: а оно того стоило??? Ведь, как говорится, хоть кактусов и много, но не обязательно садиться на каждый! Можно выбрать второй путь и обратиться к знакомому владельцу салона с надеждой, что тот по-дружески расскажет, как он искал (и нашел!) ответы на все эти «КАК?». Впрочем, я не так наивна, чтобы предположить, что тот, кто знает, где добыть клиентов и как их удержать, откроет даже лучшему приятелю секреты «прикормленных рыбных мест». Мало кто безвозмездно, то есть даром расскажет о своих находках, новых решениях и ходах, пуская ценную информацию в открытый доступ.

С другой стороны, можно засесть за литературу (благо, что теперь таковой в достатке), и с карандашом в руках (как вариант — с компьютерной клавиатурой наперевес) начать осваивать теорию салонного бизнеса. Правда, и здесь есть подвох - переводные западные пособия не могут подсказать единственно верный путь к загадочной русской душе потребителя салонных услуг, а копирование удачных рекламных ходов успешных столичных салонов быстро сводит на нет их эффективность - в конкурентной борьбе опасно быть вечно вторым! Поэтому отдавайте себе трезвый отчет в том, что, читая сегодня книги о салонном бизнесе, журналы и статьи в Интернете, вы знакомитесь со вчерашним днем салонного бизнеса, а сегодняшний и, главное, завтрашний день всегда остаются за кадром!

В принципе, возможен и первый, и второй, и третий вариант старта — у каждого свой путь создания собственного дела. Но мы с вами живем в то прекрасное время, когда уже наработан немалый опыт ведения салонного бизнеса, когда можно и нужно сокращать свой путь к созданию салона красоты.

Бьюти-ндустрия в нашей стране, как и любая востребованная бизнес-деятельность, существует и развивается по рыночным законам. Вот здесь на сцене появляются консалтинговые услуги - то есть процесс получения информации от специалистов обучающих центров, консалтинговых компаний. Именно от них Вы можете узнать о юридических, профессиональных, психологических и других аспектах и нюансах ведения салонного бизнеса. Именно это вариант нам кажется наиболее цивилизованным. Он является наиболее оптимальным для новичков еще и потому, что, общаясь со специалистами консалтингового центра можно услышать объективную информацию обо всех возможных подводных камнях, граблях, на которые уже наступили предшественники, о наиболее типичных ошибках и путях решения наиболее важных для старта вопросов.

Что же это за зверь такой – КОНСАЛТИНГ?

Консалтинг — это консультирование. Проще говоря, это информация, идеи, советы при принятии решения.

Вот основные причины обращения к специалистам - консалтерам:

- Помощь в организации и создании салона красоты

- Диагностика эффективности деятельности предприятия (аудит)

- Диверсификация (создание параллельного) бизнеса

- Закрытие и продажа бизнеса.

На наш взгляд, консалтинг наиболее важен на первом этапе создания собственного дела. Именно на первой стадии совершается большинство ошибок, больно ударяющих в последствии по кошельку инвестора. На этом этапе, на наш взгляд, очень полезным может быть посещение Бизнес-курса для начинающих руководителей, где в емкой форме будет дана базовая информация по организации и ведению бизнеса. Эти знания могут оказаться ох, какими полезными для того, чтобы избежать «дорогих» ошибок и построить-таки предприятие своей мечты. В процессе развития предприятия руководители также могут обращаться к консультантам. При этом будут прощупываться самые «узкие места» и решаться более локальные проблемы.

КОНСАЛТИНГ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Можно выделить несколько видов консалтинга:

1. Экспертный. Клиент временно передает бремя решения проблем специалисту, освобождая время для решения других задач. В данном случае задача консультанта - передать клиенту готовое решение проблемы без комментариев и обоснований.

2. Обучающий консалтинг. Клиент временно передает бремя решения проблем специалисту, принимая участие в мероприятиях по выявлению способов решения проблемы. Задача консультанта: передать клиенту готовое решение с комментариями и обоснованиями.

3. Процессный консалтинг. Клиент сам выбирает алгоритм решения проблемы и применяет его в практической деятельности. При этом его способность решать вопросы будет улучшаться. В данном случае развивается способность клиента самостоятельно решать задачи. Задача консультанта: содействовать решению проблем, но не определять их содержание.



Итак, для ускорения процесса построения салонного бизнеса Вы можете воспользоваться услугами квалифицированных специалистов, которые в рамках договора по оказанию консультационных услуг помогут Вам:

- разработать концепцию салона красоты;
- произвести экспресс-оценку помещения под размещение салона красоты с выездом эксперта на объект;
- разработать архитектурно-планировочное решение салона красоты;
- разработать прайс-лист услуг салона;
- подобрать оборудование и поставщиков этого оборудования;
- выбрать косметические линии и расходные материалы;
- обучить персонал (директора и администраторов);
- консультировать по волнующим вопросам, возникающим на стадии становления и развития салона красоты (в том числе и в течение трех месяцев после открытия салона).

Открытие салона красоты – дело весьма хлопотное и ответственное. Помощь профессиональных консультантов может понадобиться и новичкам, и опытным бизнесменам, если они хотят сэкономить свое время, или у них нет на примете специалистов, которым можно было бы поручить открытие и «раскрутку» салона.

Специалисты ANIMA-холдинга готовы обеспечить профессиональную помощь в создании салона красоты С НУЛЯ – И ПОД КЛЮЧ!

Мы сделаем это вместе с Вами!

Наталья РЫБОЛОВЛЕВА,
руководитель предприятия "Бизнес-Консалт" ANIMA-холдинга.

ПРАЙС - ЛИСТ НА КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

№	описание работ	стоимость
1.	**Первичная консультация по организации салона (парикмахерской)** Включает в себя оценку будущего салона со слов представителя без выезда на место. Устные консультации по организации салона, подбору оборудования, подбору и обучению персонала и пр.	**от 750 руб.**
2.	**Построение рабочей схемы будущего салона с выездом на место** - участие в оценке подходящего помещения на соответствие их пригодности с точки зрения санитарных и противопожарных норм; - участие в выработке идеи (концепции) салона: рекомендации по установлению уровня салона, ориентации на клиентские группы; - рекомендации по расположению кабинетов, оборудования, мебели и т.д.	**Договорная цена**
3.	**Разработка архитектурно-планировочного решения салона, дизайн-проекта** По вопросам, требующим участия специализированных или лицензированных субподрядчиков, мы рекомендуем Заказчику третьих лиц для разработки архитектурного и дизайн-проекта, ведения строительно-отделочных работ, изготовления специализированной мебели.	**Договорная цена**
4.	**Индивидуальное сопровождение салона:** - индивидуальный подбор технологического оборудования и специализированной мебели в соответствии со спецификой, пожеланиями и бюджетом Заказчика; контроль поставки и установки; - подбор профессиональных линий для всех направлений салона; - подбор инструментов, аксессуаров, расходных материалов и т.п.	**Договорная цена**
5.	**Расчет рекомендуемых цен на услуги салона** с учетом используемых профессиональных средств	**от 3 500 руб.**
6.	**Ценообразование** (разработка прейскуранта на услуги салона с учетом используемой профессиональной продукции)	**от 3 500 руб.**
7.	**Сопровождение согласований** с государственными органами (Роспотребнадзор, Государственная противопожарная служба и др.)	**от 5 500 руб.**
8.	**Подбор персонала по базе данных:** - анкетирование; - профессиональная экспертиза мастерства (проведение экспертизы специалиста на соответствие заявленной квалификации с последующими рекомендациями по кандидатуре); - подтверждение квалификации.	**Договорная цена**
9.	**Подготовка пакета внутренних документов:** **Должностные инструкции:** - парикмахер 3 разряда - парикмахер 4-5 разрядов - парикмахер-модельер - мастер по маникюру - мастер по педикюру - косметик - администратор **Инструкции по охране труда** **Правила трудового распорядка салона красоты и др.**	**от 1 200 руб.** **от 1 200 руб.**
10.	**Абонентское обслуживание салона**	**Договорная цена**
11.	**Тренинги персонала:** «Эффективный администратор»	**Договорная цена**

КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА АНИМА-ХОЛДИНГА ПРЕДЛАГАЕТ ЦИКЛ ИНФОРМАЦИОННЫХ СЕМИНАРОВ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ «ПЯТЬ СУББОТ ДЛЯ СТАРТА»

Этот курс будет интересным для будущих владельцев салонного бизнеса различного формата и размера. Для тех, кто хочет понять в общих чертах сложности и проблемы, с которыми придется столкнуться на пути к процветанию. Для тех, кто только думает о создании собственного салона красоты.

ПЕРВАЯ СУББОТА

САЛОННЫЙ БИЗНЕС СЕГОДНЯ И ЗАВТРА, ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ.

Обзор рынка услуг индустрии красоты: современное состояние рынка салонов красоты (краткая история развития салонного бизнеса, современные тенденции). Характеристика участников рынка. Бизнес-концепция предприятия (портрет клиента; тип, вид, класс салона; услуга, технологии, оборудование).

Шаги по созданию салона красоты: возможные источники необходимой информации, подбор помещения, определение концепции салона, целевой аудитории. Типичные ошибки стартового периода. Исследование конкурентной среды.

Проектирование и дизайн помещения. Подбор оборудования, инвентаря, профессиональной продукции.

ВТОРАЯ СУББОТА

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ С КОНТРОЛИРУЮЩИМИ ОРГАНАМИ. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ САЛОННОГО БИЗНЕСА.

Нормативная база, регулирующая деятельность салонов красоты, документы для открытия салона. Требования Роспотребнадзора при организации и содержании предприятия - санитарно-эпидемиологические требования к салонам. Требования органов Государственной противопожарной службы. Требования Комитета по защите прав потребителей.

Правовые аспекты взаимоотношения в системе "салон-клиент" – Закон о защите прав потребителей. Проверки в салоне красоты. Обзор действующего законодательства.

ТРЕТЬЯ СУББОТА

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА. ПЕРСОНАЛ.

Подбор персонала. Методы поиска, отбора и проверки квалификации. Первичное собеседование. Анкетирование. Требования к специалистам, их необходимые качества и квалификация. Требования к администратору, его необходимые качества и обязанности. Роль администратора. Должностные обязанности. Постановка целей и задач в работе администратора.

Заработная плата персонала. Варианты выплаты заработной платы и мотивационные схемы для сотрудников. Типичные ошибки. Финансовые системы работы предприятия. Особенности работы с персоналом предприятия индустрии красоты. Корпоративный стиль. Правила внутреннего трудового распорядка. Этика делового общения.

ЧЕТВЕРТАЯ СУББОТА

СЕРВИС. РАБОТА С КЛИЕНТАМИ. РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ И ПРОДАЖА УСЛУГ САЛОНА КРАСОТЫ.

Маркетинг услуг и рекламная кампания салона красоты. Различные виды рекламы и их результативность. Реклама внутри и снаружи. Оформление прайсов. Организация презентации салона красоты.

Типы клиентов. Как клиент находит свой салон, и как "приручить" его. Пути привлечения новых и удержания старых клиентов. Клиентская база и работа с ней. Создание «Стандарта сервиса». Ритуал приема и обслуживания клиента.

ПЯТАЯ СУББОТА

ПОСТРОЕНИЕ БИЗНЕСА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ САЛОНА КРАСОТЫ.

Услуга как основной продукт салона. Особенности продажи услуг. Основы ценообразования услуг и товаров. Концепция ценообразования и различные ценовые стратегии. Специфика ценообразования на парикмахерские услуги. Механизм ценообразования. Алгоритм формирования цены на услуги. Рентабельность салонного бизнеса. Оформление первичных ценовых документов-прейскурантов.

Расход материалов - учет, нормативы, контроль.

Система розничных продаж предприятий индустрии красоты. Философия розничных продаж. Общие принципы стимуляции продаж. Внутренняя документация и внутренний учет в салоне красоты. Листки учета рабочего времени, учет движения денег, товара. Статистическая информация.

• **Возможно индивидуальное консультирование:** рекомендации при подборе оборудования (технические характеристики, ценовая политика); подборе и использовании профессиональных линий в соответствии с классом предприятия (парикмахерское направление, услуги маникюра/педикюра, косметология).

Слушателям выдается комплект нормативно-методических документов.

Стоимость курса 11 500 рублей.

"БИЗНЕС - КОНСАЛТ"
Екатеринбург, ул. Вайнера, 16 а
(343) 371-84-81, 353-99-73
e-mail:konsalt66@ mail.ru
www.anima-holding.ru
www.magnitiv.ru



ВАМПУПИЗДАТ © 2009

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Нам радостно сообщить, что после выхода буклета-презентации «ANIMA-time» в нашу редакцию буквально хлынул поток теплых писем и доброжелательно настроенной публики. В числе первых была обаятельнейшая женщина постбальзаковского возраста, представившаяся Клавдией, с говорящей фамилией Букля и ярко выраженной индивидуальностью. Творение ее было однозначно оценено нами как нетленка, и мы без лишних размышлений решили представить эту мини-поэму на ваш суд.

...К сожалению, мы не располагаем фотографией автора, ибо она была настроена хоть и дружелюбно, но решительно, и очень быстро удалилась, не согласившись на фотосессию, но с помощью нашего художника-ANIMAтора нам удалось составить ее фоторобот, весьма близкий к оригиналу.



Кстати, в гениальном произведении зашифровано «политическое» кредо Клавдии относительно услуг бьюти-индустрии вообще и во время так называемого кризиса, в частности. Первому, кто умудрится раскодировать послание Букли, гарантирован суперприз от ANIMA-холдинга вообще и нашей редакции, в частности. А из числа остальных дешифровальщиков мы выберем еще парочку самых шустрых, которым также вручим приятные мелочи.

Ответы свои, как обычно, можете присылать по следующим координатам:
телефон (904)987-56-76 – only SMS;
ICQ 449-573-977;
e-mail: anima2009@mail.ru

P.S. **Уважаемая мадам Букля! Если Вы читаете эти строки, знайте – мы Вас ищем, чтобы вручить причитающийся Вам гонорар, ведь Вы так стремительно удалились, что забыли оставить свои координаты! Убедительная просьба связаться с редакцией любым способом!**

ОДА РУКОТВОРНОЙ КРАСОТЕ

Как законодательница моды,
Лет мне дважды по двадцать… пять,
Актриса и модница от природы,
Вам урок красоты хочу преподать!

Для чего все эти муссы и гели
Иностранного, извиняюсь, образца?!
Я волосы мою тем, что не съели:
Бокальчик пива и в нём два яйца!
Укладка держится пять недель -
Как ни крути, полкило сахарина
Лучше, чем ваш заморский гель!
Я прелестна, как Влади Марина!

По телевизору с утра до ночи
Рассказы о кризисе в мире и стране -
Ох! Испугались как будто мы очень!
Текут помидоры и хурма по мне,
И маска на лицо из лимона и мёда,
Вкусный огурец не попал на обед;
Не испортит цвет лица погода,
И слой сметаны будет не во вред!

Цены в салонах больше тыщ-щ-щи -
Алчны, ненасытны что ль совсем?!
Мы другие способы отыщем,
Окажусь сейчас полезной всем!

Делать очень просто филировку:
На кухне берем обычную терку, сыр-
Ые овощи которой и морковку,
Хрен, свёклу трут иль чеснока головку,
Тихонечко пройти по голове,
Ещё затылок троньте для сноровки и,
Не истратив своего лавэ, -
Добьётесь вы эффекта филировки!

Если красить решили причёску,
Нужна вам непременно хна,
Царице не видать такого лоску,
И сдохнет от зависти она! Се-

Йчас вам расскажу о загаре,
Вы же хотите стать мулаткой?
Ищите золу в костре иль на пожаре,
Нанесите на лицо свое украдкой.
Думаю, и мужа, и соседа, и босса
Удивите кожи чудным оттенком -
Станете цветом шоколадней кокоса,
Такое не снилось б(л)едным эвенкам!

Расскажу про ботокс. Он не нужен
Изначально, априори то есть:
Игнорируйте полностью ужин,
Кстати на завтрак тоже не есть!
Ресницы - тушью с «Таганского ряда»,
А из киосков побольше помады,
Син-Чин-янь будет рада;
Откровенно если, вы тоже рады!
Так что экономия подобного рода б-
Ыла и будет впредь,
И
Новшества не для народа!
От салонов нам только вред!

Восемьсот рецептов не по науке
Оставила бабка в наследство,
Все они на репчатом луке:
Втирание - верное средство!
Если выглядеть хотите на двадцать,
Даже если вам семьдесят три,
Единственно, нужно стараться…
Не посещать салонов изнутри!
И парикмахерских, кстати, тоже. Избега-
Йте, берегите рожи!!!
В
Салонах непонятные препараты!
Фармацевты рубят деньгу!
Ещё там всякие аппараты -
Раз! - и в пуп воткнут серьгу!
Ей-богу говорю, опасайтесь,
Обходите-ка их стороной,
Болезней, смотрите, не нахватайтесь,
Сев на кресло голой… (читайте – спиной)!

Ломкие у вас ноготочки?
Утопите их в солёной воде,
Железки снимите с каждой ручки,
И ногти – видите? - уже не в беде!

Вы мелировать хотите пряди?
Антифризом или, может, хлором?
Не знают тонкостей цирюльники-дяди,
И просят у меня совета хором!
Я хлорку блондорану предпочту,
Нанесу погуще кистью малярной,
Аллы Борисовны голубую мечту
Сегодня исполню быстро, реально!
Ее (вы в курсе?) стрижет один певец,
Любитель гламура и песни «Алла»
Ещё он не очень строгий отец,
Ну, и мужчины в нём как-то мало…

Или вы думаете свысока, что
Я обёртываться не могу?
Ошибаетесь, блин, слегка!
Сплю, обёрнутая, сто раз в году!
О-о-о, эта шоколадная обёртка!
Баунти растопленный и Марс,
Ещё Сникерс с арахисом и Алёнка
Намазаны слоями на вас!

Не нужно в салоны ходить -
Ору, надрываясь, вам в полный голос!
Всех девочек нужно научить, как
Отделять от кожи волос:
Возьмём обыкновенный скотч,
Размотаем от пят до колен;
Если волосатая дочь, то
Можно применить автоген.

Я так поступаю сама,
Криком диким кричу!
Реально - сошла с ума!
И утром пойду к врачу!
Закончила длинную речь
И знаю теперь к красоте дорогу!
Себя надо холить, лелеять и беречь -
А салоны нам в этом непременно помогут!

НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ - "ANIMA-time"!

Мы благодарны всем участникам конкурса «Гони волну!», объявленного в нашем презентационном буклете, – **Елене Батраковой, Олесе Полевой, Руфине, Николаю, Екатерине Беляковой, Любови Войтовской, Татьяне Шутовой, Екатерине Чистых, Helen Kim, Роману, Яне и Юлии.** Всего было прислано 110 названий, претендующих на звание лучших, для нашего журнала. Редакция, внимательно рассмотрев и обсудив все варианты, среди которых было немало интересных версий, тем не менее пришла к выводу – оставить все, как есть, сохранив за новоиспеченным изданием имя, данное ему при рождении, а, вернее, при зачатии, - «ANIMA-time», тем самым лишний раз подтвердив общеизвестную истину о том, что нет ничего более постоянного, чем временное.

Но мы не могли обойти вниманием самых активных участников конкурса, решив объявить победительницей **Екатерину Чистых**, приславшую наибольшее количество вариантов для названия журнала. Поощрительные призы присуждены Олесе Полевой и Юлии, чей телефон заканчивается на «91». В ближайшее время мы обязательно свяжемся с девушками, чтобы лично поздравить их с победой!!!

Всем читателям напоминаем, что они могут предлагать свои темы для публикаций, задавать вопросы специалистам ANIMA-холдинга, открывать собственные дискуссии, обращаться в редакцию с пожеланиями и предложениями – мы обещаем на них оперативно и бурно реагировать!



Особенный журнал о красоте
«ANIMA-time» № 1(1),
февраль-апрель 2009 г.

Учредитель и издатель:
ООО «Магнитив»
Главный редактор:
Наталия Томилова,
tomilova67@mail.ru
Разработка графической модели и дизайн:
Владимир Меньшиков,
wam77@rambler.ru
Авторы:
Светлана Фомина, Екатерина Екенина,
Татьяна Зенкова, Игорь Попович, Алексей Заварзин,
Наталья Шамонина, Елена Оболенская,
Наталья Рыбозовлева, Елена Панова, Юлия Усова,
Татьяна Макарова, Наталия Томилова,
Сергей ВОЛЧАРА (поэзия) -
http://www.stihi.ru/author.html?sergeywolk
Иллюстрации:
Константин Пупышев (ВАМПУПИЗДАТ),
Андрей Баландин стр. 10-11
(Транс-Галактические Полотна Рики Мурта).
http://www.balandin.da.ru/
Фото:
Юрий Тищенко – фотостудия Argentum Flash.
На обложке:
Лада Томилова
(шоу «Кукольный век» «Studio Best»)

Адрес издателя и редакции:
620017, г. Екатеринбург, ул. Мельковская, д. 3
Тел/факс: (343) 353-87-11, 353-99-73
e-mail:anima2009@mail.ru
www.anima-holding.ru
www.magnitiv.ru



Журнал зарегистрирован в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций по Свердловской области.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ 66-00131 от 17.12.2008 г.
Выходит один раз в 3 месяца.
Распространяется бесплатно.
Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации, услуги – лицензированию.
За содержание рекламных текстов редакция ответственности не несет. Все цены, указанные в журнале, действительны на момент подписания издания в печать.

Запрещается воспроизводить полностью или частично статьи, опубликованные в журнале, без письменного разрешения редакции. Мнение редакции не обязательно совпадает с мнением авторов. Названия и дизайн рубрик являются интеллектуальной собственностью журнала.

Подписано в печать 28.01.2009 г.
Отпечатано в ООО Полиграфический комплекс "Лазурь"
г. Екатеринбург, ул. Луначарского, д. 87.
Тел.: (343) 365-86-22 (23)
Заказ № 65, тираж 5 000 экз.

Мы не стремимся делать красивые фотографии, мы делаем красивыми людей.
И они уходят от нас воодушевленными. Они видят свою красоту, они ее ощущают.
Они избавляются от комплексов, становятся лучше, добрее. Это наша работа.
Мы не спасаем мир, но если та красота, к которои мы причастны, подарит кому-то
улыбку и получит улыбку в ответ - значит, мы все сделали правильно.

фотостудия

argentum flash

www.argentum-flash.ru

если красота для Вас не пустой звук...

ул.Малышева 36, офис 336, тел. (343) 290-25-85

НЕ ПРИНИМАЙТЕ КРИЗИС НА СВОЙ СЧЕТ!

Череда шумных новогодних, рождественских, староновогодних торжеств и просто теплых посиделок с родными и друзьями осталась позади вместе с долгоиграющими каникулами. Погасли разноцветные гирлянды, отгремели праздничные салюты, в ожидании очередной волны кризиса загрустили продавцы морских и заморских деликатесов, поставщики парикмахерских и косметических услуг, молоденькие девицы и безусые юнцы, умудренные жизненным опытом дамы бальзаковского возраста и обремененные делами государственной важности солидные мужи. Что же будет... Что же будет?!.

...Да все будет! И День святого Валентина (как бы кто к «пришлым» праздникам не относился), и 23 февраля, и 8 Марта, и наш профессиональный праздник, День бытового обслуживания населения. Кому покажется мало этих календарных событий, могут отметить День сурка и День пирожных, День кошек и День пива, Праздник красок и День смеха. Не забудьте про Широкую Масленицу, Жаворонки и Ладодение, ведь эти славянские обряды связаны с возвращением на землю солнечной силы Жизни. Я уж не говорю про великие православные праздники!

В общем, февраль, март и апрель преподнесут нам множество поводов радоваться, улыбаться, делать стрижки и маникюр, посещать солярий и тренажерный зал, влюбляться, получать и дарить подарки (а уж в этом-то ANIMA-холдинг вам непременно поможет, ведь в наших закромах есть немало «вкусненького» для кавалеров и их дам!), делать приятные сюрпризы, исполнять свои собственные и чужие желания, поздравлять своих друзей и любимых, возрождаться к жизни вместе с природой и расцветать телесно и душевно. Пусть этими несложными, но чудотворными действиями и будет наполнен наш личный пакет антикризисных мер, который поможет справиться с неизбежными заботами и хлопотами.

Главное — думать о хорошем, ибо, как сказала одна из героинь сегодняшнего выпуска журнала, мысли материальны, и в этом я с ней полностью солидарна! Так пусть каждое наше воскресенье будет прощеным, а каждый прожитый день пройдет под знаком спонтанного проявления доброты (оказывается, в весеннем календаре есть и такой чудный праздник)!

Всего вам самого доброго, светлого, радостного! Уверенности в себе и своей неотразимости и уникальности!



«Бизнес-консалт», «Magic Sun-Екб», «Studio Best» и «Магнитив» –
Все это вместе ANIMA-холдинг,
С нами настройся на позитив!
Метель в феврале, а в марте капель,
Но что бы там ни было, зной иль ненастье,
Будь с ANIMA-холдингом, читай «ANIMA-time»,
Радуйся жизни – и будет тебе ЩАСТИЕ!!!)))

С любовью к вам, дорогие читатели, настоящие и будущие клиенты и партнеры ANIMA-холдинга,

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


REVLON
PROFESSIONAL
HYDRA
CAPTURE
interactives
ПЕРВАЯ ЛИНИЯ ПРОДУКТОВ
ПО УХОДУ, КОТОРЫЕ ПРИТЯГИВАЮТ
И СОХРАНЯЮТ ВЛАГУ
ВНУТРИ ВОЛОСЯНОГО ВОЛОКНА
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИЯ
Продукты линии Interactives усиливают структуру волос,
повышают их прочность и защищают волосы и кожу головы
от вредного воздействия окружающих факторов.
Уникальная революционная система Hydra Capture
делает волосы и кожу головы увлажненными на 36% дольше*
COLOMER
RUS
www.colomer.ru

ГАЛЕРЕЯ КРАСОТЫ®



салон • Luxury

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