anima

особенный журнал о красоте

№4(12)
2011





СТИЛЬ И КРАСОТА ВО ВСЕ ВРЕМЕНА ГОДА!

САЛОНЫ КРАСОТЫ

Времена Года

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

МЫ ВМЕСТЕ!

В преддверии Нового года принято подводить итоги года уходящего. В нем было много событий — к счастью, хороших гораздо больше! Несмотря на продолжающийся кризис и его последствия, благодаря совместным усилиям всех сотрудников ANIMA-холдинга мы смогли не просто удержаться на плаву, а уверенно шли вперед, достойно представляя свое предприятие на рынке индустрии красоты! И за это огромное всем спасибо!

Новые партнеры, новая продукция, новые направления, новые линейки уже запущенных брендов — мы смогли покорить много неосвоенных территорий, водрузив на них флаг с нашим логотипом. Оглядываясь назад, могу вспомнить несколько знаковых событий в нашей с вами жизни в 2011 году. Состоялся стопроцентный выпуск студентов Академии парикмахерского искусства «Studio Best», обучавшихся по лицензии французской Академии, и вновь директором «Saint Louis» была поставлена высокая оценка. Мы разработали и воплотили в жизнь программу трудоустройства наших выпускников. Справили в течение года сразу несколько новоселий, чего бы нам это ни стоило, - в новые помещения переехали сотрудники нашего нижнетагильского отделения, работники склада ANIMA-холдинга, преподаватели и студенты факультета ногтевых технологий. Не за горами еще два масштабных проекта — запуск и продвижение нового сайта в интернете и подготовка к открытию нового магазина в Юго-Западном районе Екатеринбурга.

Не сдавая завоеванных позиций, мы принимали энергичное участие в работе профессиональных выставок, конкурсов, форумов; организовывали столь востребованные среди специалистов красивого бизнеса мастер-классы, семинары, презентации и шоу-программы. В настоящий момент налаживается сотрудничество со смежными фирмами, обслуживающими индустрию красоты, и это тоже станет большим подспорьем для руководителей салонов. Одним словом, наша активная позиция подарила множество радостных моментов и нашим клиентам, и нам самим!

Реалии сегодняшнего дня таковы, что нам нужно надеяться только на себя. Поэтому наша главная задача — работать эффективно, работать с большой отдачей и помогать нашим многочисленным клиентам трудиться столь же грамотно, а, значит, прибыльно. Не случайно с каждым годом и даже с каждым месяцем растет число предприятий индустрии красоты, которые поворачиваются к нам лицом с верой в плодотворное, взаимовыгодное сотрудничество. Мы не можем подвести этих искренних ожиданий! Поэтому я с надеждой смотрю на вас, дорогие друзья, на вашу способность мобилизоваться, на творческий потенциал и креативность! Ведь устойчивость фирмы характеризуется не только ее финансовым положением, но и стабильностью коллектива. То, что мы преодолели текучку кадров, говорит о многом.

Следующий год — особенно важный для нас. Это год нашего десятилетия. От того, каким он будет, зависит и наше дальнейшее совместное будущее. Поэтому еще раз огромная благодарность всей команде за содеянное и за понимание того, что вместе — мы сила!

Ваш Петр ВОХОМСКИЙ,
генеральный директор ANIMA-холдинга.

P.S. Такое вот официальное обращение, как, впрочем, и положено в официальных средствах массовой информации, у меня получилось. До скорой встречи на нашем традиционном новогоднем корпоративе, где у нас с вами будет время пообщаться в теплой, дружественной обстановке!)))

Петр Олегович.



ЧИТАЙТЕ С УДОВОЛЬСТВИЕМ В СЕГОДНЯШНЕМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА:

ALFAPARF Milano: презентация «Семидесятых» в России: стр. **4–5**
«Профессиональный мир». Место встречи изменить нельзя: стр. **6–10**
Акции для клиентов: стр. **9, 34**
Профессиональная косметика для волос: стр. **12–13, 38–39**
На стажировку – в Париж: стр. **19**
Обучение, повышение квалификации:
- парикмахеров: стр. **14–15, 22–24**
- специалистов ногтевого сервиса: стр. **25–26**
- подологов: стр. **26**
- косметологов: стр. **44–45**

А как у них? Салонный бизнес в Германии: стр. **27–28**
Консалтинговые услуги: стр. **29**
Встречайте: "ESTEL Boutique БУРЖУА»: стр. **32–33**
Сервисное обслуживание: стр. **35**
На «краю географии». На складе все ладно: стр. **36–37**
Наращиваем волосы с Euro.So.Cap.: стр. **42–43**
Контакты: стр. **3, 9, 46**



Клавдия БУКЛЯ

«Скоро сказка сказывается, да не скоро дело делается», - так наши деды говаривали. Сегодня другие времена. Пока я вам весь год байки взаправдешные рассказывала, сколько новых салонов в Екатеринбурге и Свердловской области открылось? А сколько из них – с легкой руки ANIMA-холдинга? То-то и оно! Сказка ложь, да в ней намек – добрым молодцам и красным девицам урок! В общем, не изобретая велосипеда, отправляйтесь на Хохрякова, 72. Туда вам и дорога, там вам и ключ для удачного старта вручат!

Стр. 16



Елена ПАНОВА

В нашей новой студии студентам и преподавателям теперь гораздо комфортней. Очень радует ее расположение – в нескольких минутах ходьбы от остановок наземного транспорта и станции метро «Динамо». Пользуясь случаем, хотим сказать огромное спасибо нашим коллегам и руководству за новую прекрасно оборудованную студию и предоставленную возможность профессионального развития. Нашим студентам, сегодняшним и будущим, – успехов и становления! Увидимся на Мельковской, 3!

Стр. 20



Татьяна ЗЕНКОВА

«Старший брат» в лице ANIMA-холдинга растет, расширяется – и мы благодаря ему и собственным усилиям на месте не стоим. В уходящем году отпраздновали два новоселья, увеличив рабочие площади парикмахерской школы и магазина. За три года число наших клиентов в Нижнем Тагиле выросло вдвое. Прибавьте к ним еще полторы сотни парикмахерских и салонов, расположенных в шестнадцати городах и поселках Горнозаводского и Северного округов, и картина станет еще ярче. В общем, как говорится, Тагил рулит!

Стр. 30



Ольга ЧЕРНЫХ

Менеджер по продажам не столько профессия, сколько состояние души. Он должен испытывать удовольствие от результатов своей работы. Если же человеку не очень нравится продавать, то ему лучше поискать другую сферу деятельности. Специальные знания, умения и навыки менеджеру по продажам нужны точно так же, как и многим другим профессионалам. За талант "подстраиваться" под клиента его часто называют "героем с тысячью лиц".

Стр. 40

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ



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

«МАГНИТИВ» СанЛаит БИЗНЕС-КОНСАЛТ

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

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

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

studio BEST академия парикмахерского искусства

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16а, (343) 371-84-81, 345-41-16, ул. Мельковская, 3, (343) 378-14-95, 378-16-81

сеть фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

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

www.anima-holding.ru

ОДНАЖДЫ СОРОК ЛЕТ СПУСТЯ...

18 октября в пятизвездочном Hyatt Regency Ekaterinburg прошла презентация уникальной коллекции стрижек и окрашиваний сезона 2011–2012 «The 70's» («Семидесятые») в рамках ROAD SHOW от ALFAPARF Milano, созданной ведущими академиями мира совместно с институтом европейского дизайна (Istituto Europeo di Design), что считается международной точкой отсчета для Моды и Стиля. Право дирижирования мастер-классом было возложено на Mimmo la Serra, топ-стилиста с мировым именем, участника итальянской творческой команды Gabrio Staff, и Анзора Закутова, ведущего тренера-технолога российской команды, стилиста и аттестованного колориста, преподавателя московской учебной студии ALFAPARF.

Петр Вохомский, генеральный директор ANIMA-холдинга, который является эксклюзивным дистрибьютором бренда от кутюр ALFAPARF в Екатеринбурге и Свердловской области и организатором второй «серии» ROAD SHOW, приветствовал специалистов индустрии красоты, объединенных неукротимой любовью к парикмахерскому искусству и своей профессии — непростой и творческой, требующей огромной эмоциональной и физической отдачи.

«Хотелось бы поделиться с вами вдохновением. Формой и цветом. И цельными образами. Ведь обыденность не для нас!» - такими словами Анзор Закутов дал старт шоу-показу. Миммо ла Серра очаровал зрительниц не только своим мастерством, но и дифирамбами в адрес русских женщин, и точными, такими же, как владение инструментами, высказываниями. Предлагая каждый раз создавать микс из техники, опыта и креативности, обаятельный итальянец провозгласил собственное правило: «Каждая ваша стрижка должна быть настоящим шоу!», - и собственноручно продемонстрировал его.

Выступления стилистов стали настоящим путешествием во времени. Италия, семидесятые годы прошлого века. Эпоха протеста, вызова обществу. В моду входит андрогенность, нетипичные, порой революционные проявления мужественности и женственности; стираются различия между полами. Женщины перенимают мужские черты, а мужчины — женские. Основная тенденция в прическах — отказ от норм и эталонов. В цене индивидуальность. Пышные кудри, начесы, волны — характерные прически тех лет. Вернувшись на четыре десятка лет назад, в те времена, когда на небосклоне высокой моды зажглись такие звезды, как Yves Saint Laurent, Giorgio Armani, Karl Lagerfeld, Calvin Klein, Sonya Rykiel, Kenzo, — Анзор и Миммо стали живыми примерами неослабевающего интереса современных кутюрье и стилистов к нарядам и образам той эпохи, представив четыре основных направления новой коллекции.

Аппассионата (страстная) — женственность изо дня в день в современном ритме жизни. Ежедневная сексуальность. Женщина чувствует себя свободной, но ни в коем случае не вульгарной. Аппассионата — гламурная, соблазнительная сторона современной женщины, которая привлекательна и желанна. Этот стиль сочетает четкую форму и, в то же время, «взрывные» завитки.

Контрапункт (гармоничное объединение двух разных стилей). Скрытая смелость. Хрупким, нежным девушкам свойственно бесстрашие, которое проявляется в определенных ситуациях. Активная жизненная позиция современной девушки подразумевает постоянные изменения образа. Холодные оттенки на волосах, стайлинг - мягкие волны в сочетании с отчетливо провокационными гофрированными волнами.

Bella Donna. В Италии так называли красивых, но коварных женщин. Длинные волосы состригаются, тем самым попирается традиционная роль женщины в обществе. Женщины занимают типично мужские позиции, оставаясь по-прежнему очаровательными. Не случайно унисекс по сей день будоражит современное общество.

Bravo and sexy. Бесконечная элегантность. Мужчины открывают для себя классический стиль, начинают следить за собой, учатся гордиться своей внешностью. Волосы аккуратно подстрижены, искусно завиты и уложены. Снова на первое место выходит опрятная внешность.

«Парикмахер — это не только и не столько тот, кто стрижет. Это тот, кто обладает умением видеть красоту и умением ее подчеркнуть. Не останавливайтесь на одной технике! Идите вперед. Или возвращайтесь назад и ищите там. И снова идите вперед! Цели нельзя достигнуть мгновенно. Для этого нужно время. И всегда должна быть страсть к тому, что ты делаешь!» - такими словами напутствовал зрителей Миммо. В завершении мероприятия была разыграна поездка на обучение в Академию SACO в Англии. И уж совсем неожиданным сюрпризом стал вокальный номер от Анзора, исполнившего свою любимую композицию из репертуара Lara Fabian.

Судя по отзывам зрителей, среди которых присутствовали и именитые екатеринбургские мастера, осознающие необходимость идти в ногу с мировыми тенденциями, и будущие парикмахеры, которым только предстоит вырваться вперед, «программа была насыщена яркостью и камерностью. Атмосфера роскоши семидесятых сопровождала мастерство стилистов. Каждый из участников мероприятия наверняка усвоил ту или иную технику выполнения стрижек и окрашиваний, а, самое главное, унес частицу европейского духа тех лет и массу вдохновения».

ALFAPARF
MILANO


ALFAPARF
MILANO
Anzor Zakuraev
Mimmo La Serra

Место встречи изменить нельзя



Преподаватель музыки и штукатур-маляр, промоутер и швея-закройщица, бухгалтер и товаровед, администратор в салоне красоты и социально-культурный работник; парикмахер-визажист, домохозяйка, флорист, учитель математики... А еще телефонный диспетчер, посудомойка, официантка, оператор ЭВМ, стюардесса. Спросите, что общего у этих профессий? Скорее всего, у их бывших обладательниц, которых судьба разными дорогами, прямыми и извилистыми, привела в ANIMA-холдинг, «изъяв» их из колл-центра, салона швейцарских часов, ювелирного магазина, цветочного бутика и самых обыкновенных «Промышленных товаров» и объединив в одну большую дружную семью с говорящим названием «Профессиональный мир».

КРАСОТА ДОСТУПНА КАЖДОМУ

- В феврале 2002 года началась моя бурная деятельность в ООО «Магнитив» в должности менеджера. Очень интересная работа с разными людьми, поездки на выставки, товар специфичный. Работа где-то рядом с моей мечтой (в детстве мечтала стать парикмахером). После отпуска по уходу за ребенком тружусь в магазине «Профессиональный мир» в должности старшего продавца – маленький болтик в огромном механизме. Работа трудная и легкая одновременно. Наши товары – для создания красоты, а покупатели, в основном, женщины – воплощение красоты: все взаимосвязано. Люди приходят к нам за красотой, а мы даем им возможность выбора.

- Работать в торговле никогда не мечтала и себя в ней не представляла. Думала, что все это временно. Пока не попала в «Профессиональный мир». Работала сначала продавцом, потом старшим продавцом. И здесь мне это начало нравиться! Я полюбила эту профессию. Думаю, самое главное – это коллектив, отношение к работе, атмосфера, - а работать можно где угодно. Наши магазины для меня это не просто работа. Это семья, где все сделано своими руками и с большой любовью. Мы все стараемся, чтобы в наших магазинах было не только профессионально и на высшем уровне, но и уютно, красиво, удобно.

- Я занимаюсь поставками, заявками, ассортиментом, кассой; решаю все административные вопросы – в общем, всем! Сложностей в работе много, бывает, руки опускаются. Но всегда находится решение – и вперед! Девочки мне во всем помогают. На своих старших продавцов я могу положиться во всем. Трудности всегда есть, но радости и удовольствия от хорошо выполненной работы больше. Лучшая похвала – довольные и благодарные покупатели, которые всегда к нам возвращаются.

- Моя работа – это работа с людьми. Покупатели приходят разные, каждый со своим настроением, но для меня важно доброжелательно и квалифицированно дать консультацию. Чтобы человек вышел из магазина с хорошим настроением и обязательно с покупкой.

- Считаю самым важным умение общаться с разными людьми, умение подобрать личный подход к каждому покупателю. Также необходимо хорошо ориентироваться в ассортименте товара, для того, чтобы грамотно и четко излагать покупателям.

- Радуют удобный график работы, условия труда, хороший, дружный коллектив. Сложности: общаться с покупателями, которые «все знают». Нравится помогать людям в выборе товара, когда он остается довольным и приходит к нам снова – с подругами, чаем и шоколадкой, ананасом. Интересно выставлять товар на витрины, особенно украшать магазин перед Новым годом.

- Мне нравится работать в сфере красоты. Помогать покупателям в их выборе. Приятно продавать качественную продукцию.

- Специфика моей работы заключается в том, что «по





ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

долгу службы» приходится общаться с разными людьми. На самом деле это очень увлекательно, а порой даже приятно, когда люди приходят повторно в наш магазин со словами благодарности. После таких посетителей крылья вырастают за спиной, и хочется осчастливить весь мир.

- Самое главное – доброжелательность. Приветливая улыбка, грамотная или хотя бы интересная речь, чтобы заинтересовать покупателя. Очень приятно, когда покупатель приходит именно ко мне. Неважно, работаю я или нет – стоит и ждет – жуть как приятно!

- Самое важное – завоевать покупателя, перевести его из рядов новичков в ряды постоянных. Для этого нужно сделать так, чтобы, в первую очередь, покупатель тебе доверял. А из доверия уже складываются и положительный настрой покупателя, его отношение к продавцу, хорошее настроение.

- Радует зарплата. Сложности – удержаться и не скупить полмагазина.

- Хорошего, конечно, всегда больше, например, очень часто проводятся различные обучения для нас, ну и без экзаменов тоже не обойтись. Обязанностей тоже хватает: каждому покупателю нужно угодить, а иначе никак, ведь хочется, чтобы все из магазина уходили довольные и счастливые. И приходили еще и еще.

- Открыв для себя этот мир, я поняла что он безграничен! Каждый раз узнавая новое, понимаешь – завтра будет еще круче. Чем больше мы делаем, тем больше понимаем, что сможем еще хлеще! Главное - достойная оплата и силы на новые мечты!!! Для меня магазин – это дите, в котором можно воплощать все свои новые идеи, растить его и развивать, учиться вместе с ним.

Постоянные новинки, обучение, перестановки и акции, новые друзья-клиенты и новые вопросы, на которые просто необходимо знать или находить ответы – это замечательный наш МИР))).

- Сложности в нашей работе бывают, но все разрешимо и преодолимо. В любой спорной ситуации можно позвонить Александре Павловне Ерховой, нашему директору, и она даст ценное указание или мудрый совет. Радует, когда люди довольны, узнают для себя что-то новое, приобретают и уходят в хорошем настроении. А еще очень приятно, когда они вновь приходят за покупками. Очень полезно и познавательно общение с технологами.

- Мне очень нравится моя работа, общение с людьми. Конечно, покупатели бывают разные. Главное – найти к человеку правильный подход, дать нужную информацию, рассказать, объяснить. Приятно, когда покупатели уходят от нас довольные, и приходят к нам снова и снова. Придя в холдинг, я узнала много интересной и нужной для меня информации, ведь руководство фирмы заботится о том, чтобы воспитать квалифицированных продавцов.

- ANIMA-холдинг – это большой и дружный коллектив, в котором работают очень интересные люди. Рада, что попала в эту компанию!

МЫСЛИ МАТЕРИАЛЬНЫ!

- ANIMA уже ассоциируется у людей со словом «красота» и все знают: придешь сюда, и будет ВВВААААУУУ!!! А спустя энное количество лет: генеральный директор стал олигархом и занимается благотворительностью; руководители подразделений - миллиардерами и теперь преподают мастерство бесплатно; старшие продавцы все так же работают безвылазно, но зато мини-миллионеры; а продавцам выданы карты, которыми они все, что угодно и сколько угодно могут оплатить, в пределах разумного, конечно.

- Уверена, у ANIMA-холдинга большое и светлое будущее, ведь все для этого есть – и дружный коллектив, и мощная структура для продажи товаров и услуг, которые всегда востребованы. Через пять-







ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА



десять лет это огромная структура с филиалами во всех городах России. Нет места, где нас бы не знали!

- Это будет огромный торговый комплекс. Верхние этажи занимает АНИМА-холдинг, нижние – «Профмир». Специализированные залы, каждый со своей группой товаров.

- В будущем вижу «Профмир» столь же популярным, как продуктовые магазины! Аналогично торговой сети «Кировский» - то есть на каждой улице наш магазин!

- Люблю свою компанию. Для директора важна его команда. С хорошей командой из талантливых и высококвалифицированных работников нашу компанию ждет гарантированно стабильное, интересное, яркое будущее.

- Хотелось бы, чтобы развитие было столь же динамичным, как за прошедшее десятилетие. Настолько динамичным, чтобы каждый сотрудник мог себе позволить личный автомобиль, а позже и квартиру.

- В дальнейшем, я думаю, конкурентов АНИМА-холдингу (в Екатеринбурге уж точно) не будет! Такого полного комплекса услуг, как у нас, нет ни у кого. Мы лучшие!

- Помню, как начинался «Магнитив» девять с лишним лет назад. Сегодня у нас огромный красивый офис, большая сеть магазинов, студия парикмахерского искусства. Пройдет десять, двадцать... пятьдесят лет, и наш магазин будет на каждой третьей улице, а в центре города – небоскреб, личная собственность АНИМА-холдинга, и пара-тройка заводиков по производству парикмахерских аксессуаров. АНИМА-холдинг несет в мир красоту, а красота спасет мир!

В МОЕЙ СУДЬБЕ «ПРОФМИР» СТАЛ ГЛАВНЫМ

- Что важней – «Профмир» во мне или я в «Профмире»? Главное, что он есть, и я здесь работаю. И не просто работаю, а с большим-пребольшим удовольствием!

- В моей жизни «Профмир» это то, ради чего я просыпаюсь в восемь утра каждый второй и третий день из четырех. Это то, благодаря чему у меня скоро появится новый ноутбук; благодаря чему разнообразные баночки и бутылочки не помещаются на одной полке в шкафу и то, благодаря чему я могу каждую неделю менять цвет волос, не боясь их испортить, ведь теперь я знаю, чем их можно восстановить в случае неудачного эксперимента.

- Моя прежняя работа в «Хозтоварах» была скучной и однообразной. Только придя в «Профмир», поняла, что работа может приносить удовольствие. Мне нравится изучать новинки, узнавать что-то новое о продукции.

- Любая профессия занимает какую-либо частичку в нашей жизни. А когда эта профессия любимая, интересная, позитивная и перспективная, ты посвящаешь ей не частичку, а целую часть своей жизни, иногда даже большую, чем личной жизни или семье.

- Работаю и получаю удовольствие от того, что помогаю стать кому-то хоть чуточку красивее.

- Моя работа добавляет уверенности – в себе, в своем будущем. Люблю свою работу, а руководство, в свою очередь, очень хорошо, по-человечески относится к нам.

- «Профессиональный мир» - это твердая почва под ногами, уверенность в завтрашнем дне.

- Это еще одна ступень в моем развитии, и она очень приятная и важная. Опыт, который здесь приобретаешь, очень большой, и в дальнейшем он будет очень стоящим.

- Работа в «Профмире», прежде всего, научила свободному общению с людьми. Здесь у меня появилось множество знаний, которые всегда пригодятся в жизни.




ЧТОБЫ УСИЛИТЬ КРАСОТУ РОЗЫ, ДОСТАТОЧНО КАПЛИ РОСЫ
Милые дамы! Вы можете непрерывно гореть на работе, разрываясь в телефону с утра до вечера, крутиться, как белка в колесе, отдавая все силы домашним делам в выходные, жертвовать собой ради счастья и удобства своих близких, но хотя бы один день в месяц Вы просто обязаны посвятить себе, любимым!
КАЖДАЯ ВТОРАЯ ПЯТНИЦА МЕСЯЦА –
13 января/ 10 февраля/ 9 марта
День Красоты
с 11 до 18 часов:
С профессиональной косметикой для волос Estel Professional
• 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
В СЕТИ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР
г. Екатеринбург
ул. 8 Марта, 121, (343) 257-03-82,
ул. Вайнера, 16а, (343) 371-26-13,
ул. Крауля, 44, (343) 381-53-50, 381-53-54,
пр. Космонавтов, 38, (343) 331-26-29,
ул. Шварца, 2/3, (343) 220-33-92,
ул. Грибоедова, 24, (343) 290-93-35,
ул. Боровая, 19, (343) 365-59-20,
ул. Мельковская, 2/б, (343) 372-82-57,
ул. Луначарского, 214, (343) 261-12-12
estel
Professional



- Работа команды зависит от личного вклада каждого сотрудника. Очень важно чувствовать ответственность за то, что ты делаешь. Вносить творческую жилку и получать от этого удовольствие!
- «Профмир» это очередной этап моей жизни. Мне важно, чтобы он был интересным, ярким, запоминающимся, приносящим моральное и материальное удовлетворение.
- «Профессиональный мир» - это часть «Магнитива», который является одним из подразделений ANIMA-холдинга. Мы часть нашего большого и дружного коллектива. Мы умеем не только отлично работать, но весело и дружно отдыхать все вместе. Если честно, то я не вижу себя ни в какой другой профессии, ни в другом коллективе. Мое материальное благополучие заметно улучшилось за годы работы в ANIMA-холдинге. Здесь я нашла много добрых друзей, которые помогают не только в работе.
- Мне нравится здесь, честно! Ведь человека редко когда все целиком и полностью устраивает. Я свой выбор сделала осознанно, и это здорово, что это не было работой по принуждению или от безысходности. Здесь много интересного – люди, каждый со своей историей; коллеги, ставшие друзьями; приключения, без которых не обходится ни один день; вкусный кофе с напарницей по утрам. Многие скажут, что я лукавлю, описывая только плюсы. Безусловно, есть и минусы, как в любом деле. Но я всегда была последовательницей убеждения, что не бывает плохого – бывает лишь наше отношение.

КАБЫ МНЕ В ДИРЕКТОРА!

- Представляя себя на месте другого человека, очень легко размышлять и давать советы, а, оказавшись на этом месте, начинаешь теряться. Уверена, что у Петра Олеговича много мыслей и планов, которые очень скоро реализуются. А мы хотим пожелать только удачи, и, в свою очередь, будем делать все возможное для развития и продвижения только вперед.



- Установила бы видеонаблюдение в каждом торговом зале.
- Чего не хватает магазинам сейчас? РЕКЛАМЫ!!! – ее не бывает много. Радио, телевидение и территория у магазинов, да все что угодно может привлечь еще больше клиентов!!! Мы стараемся сами, но с большей рекламой было бы лучше!!!
- Я бы уехала на Канары. Насовсем.
- За вредность давала бы сотрудникам путевки на море. По три раза в год каждому.
- Если бы я была директором, то это был бы требовательный, но справедливый директор.
- Таких лояльных и человечных по отношению к подчиненным руководителей, как Петр Олегович и Александра Павловна, на других работах я не встречала.
- Каждый хорош на своем месте, и наши директора – полное тому подтверждение. Не хочу ставить себя на чужое место. А просто пожелаю дальнейшего упорства и удачи в достижении целей!
- В Новом году ANIMA-холдингу и всем его работникам хочу пожелать саморазвития, мудрости, упорства, теплоты в сердце и холодного спокойствия в голове! Чтобы у целого, такого большого холдинга были самые надежные Ангелы-хранители. Чтобы вы были стойкие и гибкие, как бамбук, который гнется, но не ломается. И каждому хочу пожелать любви в сердце, потому что она творит чудеса!

В подготовке коллективного интервью принимали участие:
Александра ЕРХОВА, начальник отдела розничных продаж ANIMA-холдинга;
старшие продавцы **Елена СУВОРОВА, Ольга СЕРГЕЕНКО, Надежда КРАПИВИНА, Наталья СУРНИНА, Жанна ИВАНОВА;**
продавцы-консультанты **Анастасия МИНЕЕВА, Диана СТАВИНСКАЯ, Анна ЯЦЕВИЧ, Ирина ДВОРНИКОВА, Марина БОРИСОВА, Анастасия МИНЕЕВА, Ираида ПОНОМАРЕВА, Елена ГАЛКИНА, Наталья ШИБАЕВА, Алина ЗАКИЕВА, Ирина БЕДРИЦКИХ, Елена ИЛЬКИНА, Людмила ДЕРЯБИНА, Евгения ПЕТРОВА, Наталья ШЕЛЕСТ, Любовь ГЛАДИЛОВА, Ольга ЛОСЕВА, Олеся КРЫЖИК, Александра СУРНИНА, Юлия КАПТИКОВА.**

Большое спасибо участницам интервью за предоставленные фото из личных архивов.

Начинается кино...

КОЛИЗЕЙ

киноклуб

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

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

estel
Professional

Otium HOMME



КОСМЕТИКА ДЛЯ МУЖЧИН

OTIUM HOMME – специальная серия продуктов по уходу за волосами и кожей для мужчин. Изысканные эксклюзивные ароматы продуктов подчеркивают ощущение свежести, силу духа и твердость характера. Дизайн упаковки выполнен в стильной сдержанно-лаконичной манере, олицетворяющей собой абсолютную мужскую силу, выносливость и власть.
Разрабатывая серию OTIUM HOMME, специалисты лаборатории ESTEL основывались на эффективном решении специфических проблем кожи головы у мужчин с учетом их типа волос и других значимых факторов. Поэтому косметика OTIUM HOMME призвана обеспечить индивидуальную программу по уходу за волосами и телом, позволяя прекрасно выглядеть каждый день.



Первый продукт серии

ШАМПУНЬ ДЛЯ ВОЛОС ТОНИЗИРУЮЩИЙ с охлаждающим эффектом (1000 мл). Экономичная упаковка предназначена ЭКСКЛЮЗИВНО ДЛЯ ПАРИКМАХЕРСКИХ САЛОНОВ.

Эффективно очищает волосы и кожу головы. Освежает и тонизирует, наполняет волосы силой и энергией. Особая формула защищает кожу головы от неблагоприятного воздействия окружающей среды. Имеет сбалансированный pH.
Результат:
Сильные здоровые волосы
Длительное ощущение свежести

Следующие продукты серии выйдут в 2012 году:
Шампунь для волос тонизирующий OTIUM HOMME с охлаждающим эффектом (флакон 250 мл).
Шампунь для волос OTIUM HOMME от перхоти (флакон 250 мл).
Шампунь для волос OTIUM HOMME, активизирующий рост волос (флакон 250 мл).
Гель для душа OTIUM HOMME с охлаждающим эффектом (туба 250 мл).

OTIUM HOMME – для исключительных мужчин!



estel Professional

Otium

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ ESTEL PROFESSIONAL

OTIUM - линия профессиональной косметики для волос Premium-класса

ИННОВАЦИЯ:
Серия средств для интенсивного увлажнения волос и кожи головы OTIUM Aqua
...идеально ухоженные блестящие волосы, мягкие и шелковистые...

Инновационная разработка лаборатории ESTEL: мощный увлажняющий комплекс True Aqua, который эффективно ухаживает за волосами и кожей головы, укрепляет структуру волос, разглаживает их. Продукты серии подходят для ежедневного применения, поддерживают естественный гидро-липидный баланс кожи головы, делают волосы здоровыми. Средства превосходно кондиционируют волосы, обладают антистатическим эффектом. Волосы выглядят идеально ухоженными, блестящими, легко расчесываются.

В серию входят:

Mild-шампунь Увлажняющий OTIUM AQUA (1000 мл)
Улучшает состояние сухих, повреждённых волос, способствует удержанию влаги внутри волоса, не утяжеляя его. Делает волосы шелковистыми, здоровыми, придает мягкость и блеск. Не содержит лаурет сульфат натрия (новая современная тенденция в сегменте моющих средств для ухода за волосами и телом).

Veil-бальзам Увлажняющий OTIUM AQUA (1000 мл)
Легкий бальзам для всех типов волос с маслом жожоба, натуральным бетаином и аминокислотами глубоко увлажняет волосы, укрепляет структуру, превосходно кондиционирует. Придает сияющий блеск, мягкость и шелковистость.

ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ЭКСКЛЮЗИВНО ДЛЯ ПАРИКМАХЕРСКИХ САЛОНОВ

OTIUM – наслаждение совершенством!



ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ESTEL

ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ КАЖДОГО УРОВНЯ ВЫДАЕТСЯ СЕРТИФИКАТ

Более подробная информация - по телефону (343) 253-71-92
или у менеджеров ANIMA-холдинга

	УРОВЕНЬ 1 / **СТАРТ**	УРОВЕНЬ 2 / **БАЗОВЫЙ**	УРОВЕНЬ 3 / **УВЕРЕННЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ**
ЦЕНА	БЕСПЛАТНО	БЕСПЛАТНО	БЕСПЛАТНО
ГДЕ	В ВАШЕМ САЛОНЕ	В СТУДИИ Внимание! Этот семинар можно заказать в ваш салон	В СТУДИИ Внимание! Этот семинар можно заказать в ваш салон
ДЛЯ КОГО	Для салона или мастера, который работает с ESTEL или собирается подключиться	- Начинающий мастер; - новичок в ESTEL; - знакомство с новыми услугами и продукцией	- Опыт работы в парикмахерской индустрии от 1 года - Необходимость в более уверенной работе - Усложнение работ на продукции ESTEL
Курс «КОЛОРИСТИКА»	Презентация **Мир ESTEL**	Семинар **Мир цвета от ESTEL** 16 января, 6 февраля 5 марта	**День ESTEL в вашем салоне**
	Консультация в вашем салоне		Семинар **Эксклюзивный блонд** 23 января, 13 февраля 12 марта
			Семинар **Секреты окрашивания седых волос** 27 февраля, 26 марта
Курс «ПЕРМАНЕНТ»	Консультация в вашем салоне		Семинар **Современные виды химических завивок** (биоперманент, классическая завивка) 30 января, 20 февраля, 19 марта
Курс «УХОД И СТАЙЛИНГ»	Консультация в вашем салоне		**Уход и стайлинг от ESTEL Professional**
БИЗНЕС- КУРС		**Особенности ценообразования в салоне красоты** (индивидуальный расчет цен на услуги на примере продукции ESTEL) Для руководителей	**Техники продаж в салоне** (для мастеров)
Курс «СТИЛИСТ»			

К ВЕРШИНАМ МАСТЕРСТВА - С ESTEL PROFESSIONAL!

estel Professional

УРОВЕНЬ 4 / **ПРОДВИНУТЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ**	УРОВЕНЬ 5 / **ПОВЫШЕННЫЙ УРОВЕНЬ**	УРОВЕНЬ 6 / **ЭЛИТ-УРОВЕНЬ**
850 рублей	2 400 рублей	Обучение и проживание - бесплатные
В СТУДИИ (Екатеринбург)	В СТУДИИ (Екатеринбург)	В СТУДИИ (Санкт-Петербург)
- Опыт работы от 2 лет - Специализация в этой сфере - Потребность в успешной работе в данной сфере	- Опыт работы более 2 лет - Необходимы вдохновение и мотивация - Профессиональный рост	- Опыт работы более 3 лет - Необходимы продвинутые знания - Необходимы мотивация и карьерный рост
Эксклюзивный блонд - от теории к практике Практическая отработка	**Колориметрия и модные тенденции** (модные техники окрашивания)	Курс колористики в Академии ESTEL Professional в Санкт- Петербурге (три дня)
Секреты окрашивания седых волос Практическая отработка		
Современные виды химических завивок От теории к практике. Практическая отработка		
Возможности стайлинга в создании нарядных причесок (показ)		
Экономические аспекты продаж в салоне красоты. Для руководителей		
	Тренд-коллекция сезона от ESTEL Professional. Прически из длинных волос	
	Тренд-коллекция сезона от ESTEL Professional. Стрижки. Окрашивание	

КЛЮЧ НА СТАРТ ФИНАЛЬНАЯ ВЕРСИЯ

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




КОШЕЛЕК ИЛИ ЖИЗНЬ!!!
РАЗБОЙНИК!
КУУУЙЯ!!!
BANG!
ОСОБЕННО ЭТА ВСТРЕЧА ИМ ЗАПОМНИЛАСЬ!
ВОЗЬМИТЕ ВСЕ, ТОЛЬКО ОТПУСТИТЕ! ВОТ БОБЫ ВОЛШЕБНЫЕ, ОНИ ВАМ ПОКАЖУ ДОРОГУ К СЧАСТЬЮ!
ДАЛЬШЕ – ДЕЛО ТЕХНИКИ.
ovis
ВОТ ЭТО ВЫСОТА-А-А-А!!!
ДА ГДЕ НАША НЕ ПРОПАДАЛА!!!



СЛАВНО УЧИЛИСЬ ЕЛЕНЫ В ШКОЛЕ Saint Louis!
ПО ОКОНЧАНИИ ИМ ВРУЧИЛИ ЧУДО-ЛИЦЕНЗИЮ НА
ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННОЙ АКАДЕМИИ

studio BEST академия парикмахерского искусства



... И ОТДАЛ КУПЕЦ ПЕТР ДЕВИЦАМ В ХОЗЯЙСТВОВАНИЕ
СТУДИЮ, ИМЯ КОТОРОЙ ТЕ ПРИДУМАЛИ НАИЛУЧШЕЕ,
ТО ЕСТЬ БЕСТОВСКОЕ.



С ТОЙ ПОРЫ ЗАКИПЕЛА РАБОТА НА ВАЙНЕРА, ЧА
И УЛЬЯНОВСКОЙ, З — ПОВАЛИЛ СТУДЕНТ.



ХОШЬ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ УЧЕБА, ХОШЬ ДЛЯ
ПРОФЕССИОНАЛОВ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ!

И ПОШЛИ МАСТЕРА КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ ВО ВСЕ
САЛОНЫ БОЛЬШИЕ И МАЛЫЕ, И ВЫСТРОИЛАСЬ ЗА
НИМИ БОЛЬШУЩАЯ ОЧЕРЕДЬ РАБОТОДАТЕЛЕЙ!
ПОТОМУ КАК ОТ МАСТЕРОВ ЭТИХ ИМ ПОЧЕТ,
УВАЖЕНИЕ ДА И ПРИБЫЛЬ НЕМАЛАЯ.

НУ ВОТ, ДРУЖОЧКИ,
ТЕПЕРЬ ВЫ ВСЮ ПРАВДУ ВЕДАЕТЕ!
ТЕПЕРЬ КАЖДЫЙ ЗНАЕТ, ГДЕ ЕМУ РАДЫ,
ЧТО И КАК ДЕЛАТЬ. ВСЕ В ВАШИХ РУКАХ, А У МЕНЯ В РУКАХ
КЛЮЧ К УСПЕХУ, ТОТ САМЫЙ, КОТОРЫЙ АЛЛМА-ХОЛДИНГ
МНЕ ВРУЧИЛ, ЧТОБ ДЕЛО СВОЕ ОТКРЫТЫ ДА БУДЕТ ТАК!
А Я НИ В ЧЕМ И НЕ СОМНЕВАЮСЬ,
КОГДА ТАКИЕ ПАРТНЕРЫ
СО МНОЙ ВМЕСТЕ)))))))

Л.Морозов

anima® ХОЛДИНГ

СКАЗКИ КОНЧИЛИСЬ THE END







Стажироваться – так в Paris

Saint Louis
PARIS



Академия парикмахерского искусства «Studio Best» рада предложить специалистам индустрии красоты встретить весну в столице Франции! Для парикмахеров и визажистов разработаны насыщенные пятидневные курсы повышения квалификации в знаменитой Академии парикмахерского мастерства SAINT LOUIS. А возможность познакомиться с местными достопримечательностями, несомненно, станет приятным дополнением к деловой части путешествия.



ПРОГРАММА СТАЖИРОВКИ ДЛЯ
ПАРИКМАХЕРОВ

Стрижка мужская
Стрижка женская
Парижская мода
Тенденции 2012 года
Прически на длинных волосах
Свадебные прически
Посещение Академии L'OREAL



ПРОГРАММА СТАЖИРОВКИ ДЛЯ
ВИЗАЖИСТОВ

Основы визажа
Колометрия
Макияж дневной
Макияж вечерний
Модный макияж
Занятия на продукции Make Up For Ever

Участники стажировки получают документ о повышении квалификации SAINT LOUIS.





Даты поездки: с 21 по 28 апреля.
Время занятий: с 23 по 27 апреля с 9.00 до 12.00 и с 13.30 до 16.00.

В стоимость поездки входит:
оформление визы, перелет, проживание в гостинице (с завтраком), обучение, трансфер, переводчик, страховка.

По вопросам участия обращаться по телефону
(343) 345-41-16

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



Ноябрь текущего года запомнится еще одним значимым событием в жизни ANIMA-холдинга: накануне своего пятилетия сменил прописку ногтевой факультет Академии парикмахерского искусства «Studio Best», переехавший с Мельникова, 20 на Мельковскую, 3. «Мы строили-строили и наконец - построили!» - воскликнул бы при виде перепланировки, свежего ремонта и современного брендового оборудования от Alessandro International небезызвестный мультяшный герой, а Петр Вохомский, генеральный директор холдинга, перерезая ленточку, сдержанно улыбался, радуясь новому общему свершению. Много слов благодарности прозвучало в тот вечер в адрес руководителей подразделений за поддержку, заботу и внимание; на долю сотрудников ногтевого факультета достались добрые пожелания и напутствия.

Чтобы лучше представить светлое настроение, царящее в белых стенах студии, передадим слово трем главным героиням, преподавателям ногтевых технологий «Studio Best», неоднократным участникам и призерам чемпионатов по нейл-арту различных рангов, **Татьяне Макаровой**, тренеру-технологу Alessandro International, **Любови Коваленок**, абсолютному чемпиону ногтевого чемпионата «Profiss-2004», **Елене Пановой**, врачу-микологу высшей категории, подологу, методисту по аппаратному маникюру и ортониксии компании Нэт Лайн XXI век.

– С какими достижениями вы пришли к первому маленькому юбилею ногтевого факультета?

Татьяна: Скажу честно, порой приходилось нелегко! Были и взлеты, и падения. Но все же мы уверено идем к своей цели - стать лучшими. И станем! В нынешнем чемпионате по ногтевым технологиям наши выпускники заняли первое и третье места в номинации «классический маникюр». Обязательно будем участвовать и в дальнейшем, и будем занимать призовые места. Ведь мы стараемся готовить лучших специалистов! Ну, конечно, открытие новой студии – самое главное достижение первой пятилетки!

Елена: Мои достижения последнего времени – это мои дочери. Старшая с блеском защитила диплом в художественной школе; летом удивила всех соседей, разрисовав лифтовой холл. Теперь весь подъезд ездит на наш этаж как в картинную галерею. Ну, а вторая – порадовала тем, что появилась на свет!

– Что вы ждете от новой студии?

Татьяна: Больше желающих получить эту профессию. Ведь для них очень многое сделано. Это и комфортные условия для учебы и работы, красивые классы с современным оборудованием, инструмент и расходный материал. Витрины с профессиональной продукцией для клиентов. И, конечно, наши знания и навыки! Всегда рады видеть и наших выпускников, и отвечать на их вопросы, возникающие в процессе работы.

Любовь: Начну с того, что мы ее долго ждали, и этот проект очень желанный. Что касается творческих ожиданий, то, наверное, с появлением новой студии у нас появится новый стиль или, лучше сказать, бренд, а мы под этим брендом будем маленькими буквами писать свои имена, согласитесь, не каждому человеку в жизни предоставляется такая возможность. Жду, что мы зазвучим в полный голос. Жду полных групп. Жду осени как никогда!







Татьяна МАКАРОВА



Любовь КОВАЛЕНОК



Елена ПАНОВА

– Любите ли вы свою профессию?

Татьяна: Сказать, что я ее люблю, значит, не сказать ничего. Я ею живу, дышу... Обожаю своих клиентов. Обожаю своих студентов, они все для меня девочки и мальчики, независимо от возраста, как родные дети. Всегда рада их видеть в студии.

Любовь: На этот вопрос можно ответить просто: за десять лет стажа у меня не было ни одной минуты сомнения в правильности выбора профессии.

Елена: Обожаю! Причем все три свои профессии!

– Кто, по-вашему, может стать преподавателем?

Татьяна: Стать-то может каждый! А вот быть хорошим преподавателем дано не всем. Наверное, прежде всего нужно забыть о своих амбициях и помнить о том, что каждый ученик — это, в первую очередь, личность. Нужно изучить эту личность, и использовать ее качества ей же во благо. Если вы способны на это, значит, вы готовы стать преподавателем.

Любовь: Знаю точно, не каждый. Иметь педагогическое образование - это еще не все. Необходимо понимать всю ответственность и представлять перспективы педагогического воздействия на личность. Ошибки учителей, возможно, менее заметны, чем ошибки врачей, но они порой обходятся не менее дорого. Преподавателем профессионального обучения может стать человек, который, во-первых, знает и любит профессию, во-вторых, серьезно понимает, насколько важен процесс взаимодействия. Игра в одни ворота категорически исключается!

Елена: Как показывает практика — любой! Но настоящим преподавателем будет тот, у кого захотят учиться.

– Чем бы вы хотели еще поделиться с вашими студентами?

Татьяна: Все, что я знаю, все, что я умею, - в их распоряжении, в любое время. Даже если уже сданы выпускные экзамены. Хотя меня часто спрашивают, не боюсь ли я воспитать конкурентов? Только рада, ведь это - положительный результат моей работы.

Любовь: В первую очередь, оптимизмом: мы же знаем, что все будет хорошо! Безусловно, новыми знаниями, технологиями — время не стоит на месте. Что касается каких-то нюансов в профессии, мы всегда говорим: «Наши двери всегда открыты для вас!».

Елена: Наши студенты очень разные. Одни готовы вывернуться наизнанку и узнать все и сразу, а другие зевают и за шесть дней двух слов не могут запомнить. Если я вижу интерес в глазах, то готова общаться и делиться абсолютно всем, что сама знаю. Если вместо глаз вижу тридцать два зуба, увы...

– Какой вы представляете студию еще через пять лет?

Татьяна: Мы лучшие!!! Ведь мы должны соответствовать названию! И мы для этого приложим все усилия.

Любовь: Можно, я помечтаю? Хочется внести в интерьер одну деталь — большой стеклянный стеллаж, уставленный кубками нашей команды, и целую стену с дипломами и медалями! Представляю много улыбающихся людей — студентов, покупателей, клиентов, гостей. И, конечно, сплоченный коллектив!

Елена: Еще более просторной и светлой, с отдельными классами для практики и лекций, с современным демонстрационным оборудованием и большим количеством рабочих мест. Чтобы мы могли брать на обучение всех желающих. Чтобы люди, которые хотя бы раз пришли к нам, оставались с нами навсегда!



studio BEST
академия парикмахерского искусства

ОБУЧЕНИЕ

ПО ПРОГРАММЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО МАСТЕРСТВА SAINT LOUIS (ФРАНЦИЯ)

По окончании – 100-процентное трудоустройство!



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



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



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

ОБУЧЕНИЕ ПО РОССИЙСКОЙ ПРОГРАММЕ



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



КОСМЕТИК (ВИЗАЖИСТ- ГРИМЕР)
Базовый курс ДЛЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ
Форма обучения: вечерняя
Срок обучения: 4 месяца (набор с 1 сентября, с 15 января)
Документ: диплом установленного образца с присвоением квалификации: косметик-визажист-гример 2 разряда



СПЕЦИАЛИСТ НОГТЕВОГО СЕРВИСА
Обучение на продукции марки люкс ALESSANDRO International
Базовый курс ДЛЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ
Форма обучения: дневная, вечерняя
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

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

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

РАСПИСАНИЕ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ
АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА «STUDIO BEST»
на первое полугодие 2012 года

ФАКУЛЬТЕТ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА



НАЗВАНИЕ КУРСА	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Курсы повышения квалификации для парикмахеров (полный курс) В программе: дизайн и моделирование причесок из длинных волос, коммерческие салонные стрижки, колориметрия, современные технологии в химической завивке, модные тенденции текущего сезона. По окончании курса слушатели сдают квалификационный экзамен, по результатам которого присваивается квалификация (3, 4, 5 разряд, парикмахер-модельер)	10 дней 16 800 рублей	30 января - 9 февраля 26 марта - 6 апреля 28 мая - 8 июня 30 июля - 10 августа
Курсы повышения квалификации (модуль № 1) **Семинар с практической отработкой** **«ЖЕНСКИЕ САЛОННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ СТРИЖКИ»** В программе: салонные стрижки базовых форм, на основе которых создаются все коммерческие модные работы в салоне. Под наблюдением успешных педагогов с международным образованием вы пройдете **тренинги с практической отработкой на моделях** и получите все ответы на вопросы, связанные с построением стрижек. **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 4 950 рублей	30-31 января 26-27 марта 28-29 мая 30-31 июля
Курсы повышения квалификации (модуль № 2) **Семинар с практической отработкой** **«КОЛОРИМЕТРИЯ - наука о цвете»** В программе: теория цвета, факторы, влияющие на интенсивность цветового нюанса, проблемы окрашивания седых волос, благородный блонд, новые техники окрашивания **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 4 950 рублей	1-2 февраля 28-29 марта 30-31 мая 1-2 августа
Курсы повышения квалификации (модуль № 3) **Семинар с практической отработкой** **«ПРИЧЕСКИ ИЗ ДЛИННЫХ ВОЛОС»** В программе: принципы и этапы моделирования, элементы прически (волны, плетения, валики), комбинации различных форм, правила построения композиционного центра прически, демонстрационный показ, отработка на манекен-головах. **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 4 950 рублей	3-4 февраля 30-31 марта 1-2 июня 3-4 августа
Курсы повышения квалификации (модуль № 4) **Семинар с практической отработкой** **«МУЖСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ»** Курс рассматривает вопросы, связанные с научным построением мужских форм стрижек. Отличительные особенности укладок модных форм и корректное применение стайлинга. Вас ждут показы и **отработки на моделях** под руководством успешных преподавателей, имеющих международное образование.	2 дня 4 950 рублей	6-7 февраля 2-3 апреля 4-5 июня 6-7 августа



estel Academy

Saint Louis Paris

НАЗВАНИЕ КУРСА	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Мастер-класс «ХИМИЧЕСКАЯ ЗАВИВКА. МОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ» (без отработки) В программе: теоретические аспекты технологии, 15 видов накрутки химической завивки, модные тенденции: кудри на пике моды. Адаптация химической завивки к форме стрижки.	1 день 1200 рублей	8 февраля 5 апреля 7 июня 9 августа
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПАРИКМАХЕРА (присвоение разряда мастеру) Профессиональный экзамен (прическа из длинных волос, женская стрижка с предварительным окрашиванием, мужская стрижка), по результатам которого присваивается квалификационный разряд. **Только для руководителей салонов! Рекомендуется использовать данный экзамен для профессиональной экспертизы своих новых сотрудников!**	1 день 2 500 рублей	9 февраля 5 апреля 7 июня 9 августа
Курс «СВАДЕБНЫЙ СТИЛИСТ» **Курс состоит из 3 уровней обучения** Для мастеров салона, которым интересна данная тема. В программе: профессиональный макияж, прически из длинных волос, различные виды плетений, праздничные укладки.	1 месяц 15 000 рублей Вечерняя форма обучения. Занятия три раза в неделю	с 16 января с 12 марта с 14 мая с 25 июня
ШКОЛА ОЛИМПИЙСКОГО РЕЗЕРВА **Конкурсные тренинги по всем видам работ**		Индивидуально
Семинар с практической отработкой «АФРОПЛЕТЕНИЯ»	2 дня 5 000 рублей	По мере комплектования групп

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

На семинары с практической отработкой при себе иметь инструмент.
Занятия проходят в современно оборудованной учебной студии в центре города по адресу: Екатеринбург, ул. Вайнера, д. 16а
Возможны изменения в расписании. Справки и ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ по телефону (343) 345-41-16

РАСПИСАНИЕ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ
АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА «STUDIO BEST»
на первое полугодие 2012 года

ФАКУЛЬТЕТ НОГТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ



НАЗВАНИЕ КУРСА	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Технология маникюрного и педикюрного дела В программе: технологии маникюрного и педикюрного дела, технология моделирования (наращивания) ногтей, дизайн ногтей, основы менеджмента, культура общения, анатомия, основы косметической химии. Практические занятия проходят на базе студии. Форма обучения – дневная. Предоставляются инструменты, расходные материалы, модели. После успешной сдачи квалификационного экзамена выдается свидетельство установленного образца с присвоением квалификации (маникюрша, педикюрша 2 разряда).	**3 месяца** **11 700 рублей** **в месяц**	**с 16 января** **с 27 февраля** **с 2 апреля**
Технология маникюрного и педикюрного дела В программе: технологии маникюрного и педикюрного дела, основы менеджмента, культура общения, анатомия, основы косметической химии. Форма обучения – вечерняя: два вечера в будни с 17 до 20 часов, суббота с 11 до 17 часов. Предоставляются инструмент, расходные материалы, модели. После успешной сдачи квалификационного экзамена выдается свидетельство установленного образца с присвоением квалификации (маникюрша, педикюрша 2 разряда).	**3 месяца** **11 700 рублей** **в месяц**	**По мере комплектования групп**
Моделирование ногтей гелем (с нуля) В программе: -теоретический блок. 1 курс -практический блок (отработка технологии на моделях) Предоставляются инструмент, расходные материалы, модели. По окончании выдается сертификат.	**12 дней** **15 000 рублей**	**16-31 января** **1-16 марта** **16 апреля-1 мая**
Моделирование и укрепление ногтей гелем Курс предназначен для мастеров, владеющих любой технологией моделирования ногтей. Цель: ознакомление и освоение нового экологически чистого моделирующего материала. По окончании выдается сертификат.	**2 дня** **3 000 рублей**	**По согласованию**
Дизайн ногтей для начинающих В программе: основы композиции и цветоведения, капельная техника в дизайне, техника выполнения дизайна кистью, постановка руки, пятновой и сложно-фактурный дизайн, флористика.	**4 дня** **6 000 рублей**	**По согласованию**
Наращивание ресниц, пучковое и единичное Предоставляется расходный материал и модели. По окончании выдается сертификат.	**1 день** **2 000 рублей**	**30 января** **27 февраля** **26 марта** **27 апреля**
Wellness-маникюр и wellness-педикюр Для мастеров. По окончании выдается сертификат.	**1 день** **1 500 рублей**	**По согласованию**



Peclavus®

НАЗВАНИЕ КУРСА	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Консультация по гель-лакам SENSATION Alessandro	**Бесплатно**	**13, 27 января 10, 20 февраля 6, 27 марта 6, 26 апреля**
Обзорный семинар по продукции «Alessandro» (теория). По окончании выдается сертификат	**Бесплатно**	**23 января 6, 24 февраля 5, 23 марта 6, 20 апреля**

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

Аппаратный педикюр по методикам Школы подологии HELLMUT RUCK GmbH Курс является повышением квалификации для мастеров педикюра и маникюра. Предоставляются профессиональное оборудование, инструменты, расходные материалы, модели. По окончании выдается сертификат.	**6 дней 18 000 рублей**	**По согласованию**
Ортониксия, моделирование, протезирование, коррекция вросших ногтей Повышение квалификации для мастеров. По окончании выдается сертификат.	**5 дней 18 000 рублей**	**По согласованию**
Золотая пластина Goldstadtpange. Универсальная методика коррекции вросшего ногтя Повышение квалификации для мастеров. По окончании выдается сертификат.	**2 дня 9 000 рублей**	**По согласованию**
Обзорный семинар по продукции Peclavus (теория) По окончании выдается сертификат.	**Бесплатно**	**По согласованию**

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

Hellmut Ruck GmbH

Занятия проходят в современно оборудованной учебной студии в центре города по адресу: ул. Мельковская, д. 3.
Подробная информация по обучению и предварительная запись по телефону (343) 378-14-95 - у администратора ногтевой студии.

alessandro INTERNATIONAL

Информация по продукции: (343) 378-16-81 или у бренд-менеджеров по Екатеринбургу и Свердловской области Ирины Мезенцевой (тел. +7-912-243-68-16), Ирины Куксиной (тел. +7-912-22-123-21).



Красота по-немецки...

Когда мы ездим за границу отдыхать, то наблюдаем и ощущаем на себе, как там «у них» работает сфера гостеприимства – отели, клубы, магазины... Но поскольку работаем в индустрии красоты, то всегда интересно и то, как же работает там наша отрасль: как открываются предприятия, какие условия и критерии существуют для этого, какие услуги и по какой цене предлагают клиенту...

Некоторое время назад редакция журнала «Красивый бизнес» обратились к Райнеру Бертрам, консультанту в сфере малого бизнеса в немецком городе Фрейбург, с просьбой рассказать, как в их городе развивается индустрия красоты. И вот какими наблюдениями он поделился.

Город Фрейбург лежит на юго-западе Германии и издавна считается излюбленным местом туристов, как для жителей Германии, так и для тех, кто приезжает из-за границы. В городе двести тысяч жителей, которые работают в гостиничном и ресторанном бизнесе, коммунальном хозяйстве, медицине, просвещении. Во Фрейбурге находится один из старейших уважаемых университетов Германии. Это значит, что город богат культурными традициями, в нем много интеллигенции и молодежи. На 200 тысяч населения приходится более ста салонов красоты, еще полторы сотни салонов работает в окрестностях города (в радиусе 20-40 километров). (Для сравнения: численность населения уральской столицы составляет 1 386 500 человек. При этом, по данным местной администрации, на июнь текущего года в Екатеринбурге действовало 737 салонов и парикмахерских. Как говорится в известном советском фильме: «Вот и считай...»).

«Салон красоты» - это приблизительное и даже условное название, более традиционное для России. В Германии такие заведения называются «Студиями красоты» или «Косметическими салонами». При этом набор услуг и направлений не регламентирован. Больше всего он зависит от требований клиентов, проживающих в данном районе.

Набор услуг может быть таким: уход за лицом и телом; красота и велнесс; косметические технологии; дневная форма красоты; студия фигуры; парикмахерские услуги; маникюр/педикюр; массаж.

Есть смысл расшифровать два названия. Первое - «Студия фигуры». Это заведение, в котором собраны все услуги, предоставляемые клиенту для того, чтобы он был доволен своим телом, – массаж, обертывание, аппаратная косметология по телу, занятия с личным тренером, консультации диетолога, психолога (если проблемы веса становятся поводом для глубоких переживаний). Здесь можно поработать на тренажере, сделать контрольные замеры, определить процент содержания жира в общей массе и т. д. То есть предлагается все, что имеется на рынке услуг по эстетике тела. И второе - «Дневная форма красоты» - предприятие, которое представляет собой что-то вроде дневного стационара, в котором женщина может решать свои эстетические проблемы.

Услуги, в которых есть медицинская составляющая (воздействие биологически активными веществами, инъекции, физиотерапия и т. п.), может проводить только врач, поэтому обычно их оказывают при медицинских центрах или в частных врачебных кабинетах. Так, например, в рекламе частного кабинета врача-дерматолога говорится: «Здесь оказываются косметологические услуги».

В салонах Германии не принято подчеркивать то, что называется в России «классом», то есть ни один хозяин не назовет свое заведение «эконом», «бизнес», «люкс» и так далее. В Германии вообще классность существует только на железной дороге и авиалиниях. Все остальные предприятия сферы услуг не подчеркивают своей принадлежности к классу, дабы не указывать на нынешнее материальное состояние своего клиента.

Предприятия индустрии красоты отличаются скорее по параметрам «просто» и «исключительно», то есть от моноуслуги до наиболее полного набора услуг.

В одном из немецких салонов привели такой пример: «Вы заходите в «Макдоналдс» (самое интернациональное предприятие; некоторые аналитики даже стоимость жизни в разных странах определяют стоимостью гамбургера и ее соотношением со средней зарплатой населения) и в соответствии с состоянием своего кошелька можете выбрать либо биг-маг + картошка + салат + кока-кола, либо просто – гамбургер. И никто не спросит у вас, почему вы выбрали одно, а не другое, ведь это сугубо ваше личное дело». Хозяева салонов в Германии также говорят, что, несмотря на репутацию немцев как очень практичных и экономных людей, жители Германии не позволяют своим женщинам чувствовать себя потребителями эконом-класса.

Немного о ценах на услуги салонов в Германии. Вот приблизительный прайс-лист на некоторые процедуры, который получился после анализа рекламных проспектов предприятий, которые, в свою очередь, предлагают клиенту от 50 до 60 различных услуг.

Уход за лицом
Мануальная чистка лица – 7 евро
Маска для век – 8 евро
Чистка лица и массаж – 35-40 евро

Разные виды make up
Боди-татуировка – 125 евро
Дневной макияж – 18 евро
Свадебный макияж – 30 евро

Что касается дизайна салонов, то чаще всего в немецких парикмахерских используются светлые тона: светлая охра, голубой, персиковый, розовый; ценятся простота и чистота. А вот дизайнерские изыски не являются для потребителя фактором предпочтения. Обычно у входа в салон располагается бар, где посетители могут купить себе напитки. Дело в том, что в Германии одинаково развиты как оказание услуг по записи, так и обслуживание клиента по «живой» очереди. Немецкие женщины с удовольствием коротают время в барах, особенно это касается домохозяек, которые решили отдохнуть от домашних хлопот. В салонах красоты им предложат напитки, свежую прессу, возможен просмотр сериалов и музыкальных передач. Здесь же продаются средства для домашнего ухода, но только те, что являются специальным товаром для салонного распространения.

Мы знаем, как порой много времени и сил занимает в России регистрация компании, различные согласования и получение документов для начала работы предприятия. Хотя ради объективности стоит сказать, что сегодня государство стремится к сокращению сроков от идеи создания предприятия до его открытия. Процесс регистрации новой компании в Германии, уверяют эксперты, хорошо отлажен, все процедуры предельно четко прописаны в законах, что исключает произвол бюрократии (а вот этому можно позавидовать). "Германия всячески поддерживает предпринимательскую деятельность, - говорят эксперты рынка. - Никаких ограничений, в том числе и для иностранцев, желающих открыть предприятие на территории страны, не существует".

Открыть парикмахерскую в этой стране можно при соблюдении некоторых формальностей - владелец или мастера должны иметь допуск к этой работе, т.е. получить в Германии специальное образование, либо подтвердить уже имеющееся и свои профессиональные навыки. Работу предприятий индустрии красоты в Германии регламентируют Закон о потребительском праве (аналог российского «Закона о защите прав потребителей») и Закон об утилизации отходов. При этом если для многих российских парикмахерских соблюдение требований по утилизации отходов является формальностью, то, учитывая немецкую педантичность, вы, думаю, можете догадаться, как соблюдается последний закон в Германии. Кроме того, в этой стране принята сложная и разветвленная налоговая система. Основной принцип немецкого налогообложения звучит так: «Налоги должны соответствовать величине услуг, оказываемых государством». Обо всех налогах, которые должны выплачивать граждане и «не граждане» Германии, ведущие какой-либо бизнес, сообщают каждый месяц: на почту приходят письменные извещения налоговых органов.

Работают предприятия индустрии красоты с девяти утра до семи вечера, в воскресенье же повсеместно выходной день (что нам кажется несколько странным: когда, как не в выходные, работающим дамам и джентльменам получать салонные услуги?). Коллективы парикмахерских в Германии, в основном, небольшие. В большинстве салонов работают женщины, но при этом среди парикмахеров много мужчин. Для того, чтобы получить профессию парикмахера, надо учиться в учебном заведении и обязательно получить документ об образовании. Школ в Германии много, они могут быть как государственными, так и частными, время обучения – полгода и более.

Традиционно специалисты немецких парикмахерских и салонов работали и работают на косметике отечественных брендов. Однако мне не терпится сообщить нашим читателям, что в 2011 году было открыто официальное представительство ESTEL-Europe в Германии, и на рынок Германии впервые зашел российский бренд! За полгода более трехсот парикмахерских и салонов приняли этот бренд и стали именно его использовать для оказания услуг. Немецкие мастера были поражены столь достойным качеством и имиджем нашей марки. В текущем году также были начаты и первые продажи в Польше. И ведь это только начало! В планах компании ESTEL Professional – в ближайшее время выйти на рынки Центральной и Западной Европы. Но это уже совсем другая история...

С уважением к вам и вашему бизнесу,
Наталья РЫБОЛОВЛЕВА,
руководитель консалтингового направления ANIMA-холдинга.

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

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ от ANIMA-холдинга

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

Описание работ, информационно-консультационных услуг	Стоимость
Первичная консультация по организации салона (парикмахерской) Включает в себя оценку будущего салона со слов представителя без выезда на место, устные консультации по организации салона, подбору оборудования, подбору и обучению персонала и пр.	**1 000 руб.**
Индивидуальное сопровождение салона: подбор технологического оборудования и специализированной мебели, инструментов, аксессуаров, расходных материалов в соответствии со спецификой, пожеланиями и бюджетом Заказчика; контроль за поставкой и установкой; подбор профессиональной косметики для всех направлений салона и т. п.	**Договорная цена**
Бизнес-курс «Современные технологии управления бизнесом индустрии красоты – эффективный директор, управляющий» **Задача курса:** эффективный старт салонного бизнеса. Практикующие специалисты расскажут, как правильно, шаг за шагом создать свой салон красоты и грамотно поставить в нем работу, избежав при этом типичных ошибок. * Слушатели курсов получают пакет необходимой для дальнейшей работы нормативно-методической документации	**12 000 рублей**
Курс «Эффективный администратор предприятия индустрии красоты» **Задача курса:** помощь в практической работе администратора салона красоты	**8 500 руб.**
NEW! **Семинары по кадровому делопроизводству** Предлагаемые темы семинаров: - «Трудовой договор: Общие правила заключения, изменения и прекращения трудового договора, требования к содержанию и т. д.», - «Режим рабочего времени, оплата труда»; - «Дисциплина труда, материальная ответственность работника»	от 2 800 руб.
NEW! **Федеральный Закон «О защите прав потребителей» - обучающие семинары для руководителей и администраторов** Предлагаемые темы семинаров: ФЗ «О защите прав потребителей», «Потребительский экстремизм», «Типичные ошибки», «Претензионный порядок урегулирования спора». Актуальная информация, советы экспертов, «вопросы-ответы»	Проводятся совместно со Свердловской региональной организацией «Общество защиты прав потребителей Свердловской области»
Разработка архитектурно-планировочного решения салона, дизайн-проекта По вопросам, требующим участия специализированных или лицензированных субподрядчиков, рекомендуем Заказчику третьих лиц для разработки архитектурного и дизайн-проекта, ведения строительно-отделочных работ, приобретения строительных и отделочных материалов	**Договорная цена**
Разработка и согласование документов по охране труда и экологии Программа производственного контроля, аттестация рабочих мест; замеры физических факторов на рабочих местах; разработка и составление контингентов работников, подлежащих профилактическим медицинским осмотрам	**Договорная цена (в зависимости от объемов)**
Расчет рекомендуемых цен на услуги салона с учетом используемых профессиональных препаратов	**от 4 500 руб.**
NB! **Разработка прейскуранта цен на услуги салона** Заказав услугу, вы получите грамотно составленный прейскурант услуг, рекомендуемые базовые цены на услуги и процедуры салона с учетом себестоимости расходного материала и уровня салона. Это даст вам возможность: - сэкономить время; - быть уверенным в точности расчетов и доходности процедур;	от 5 500 руб.
Помощь в подборе персонала Профессиональная экспертиза мастерства - проведение экспертизы специалиста на соответствие заявленной квалификации с последующими рекомендациями по кандидатуре	**Договорная цена**
Подготовка типовых внутренних документов (образцы): - должностные инструкции: администратор, парикмахер, мастер по маникюру/ педикюру, косметик, массажист; - инструкции по охране труда.	**Договорная цена (в зависимости от заказа)**



Новый сезон «Нашей Раши» сделал Нижний Тагил гораздо более знаменитым, чем его танки. Емкие фразы стали популярными не только среди тагильчан. Сегодня их кричат во многих городах России и даже за рубежом. Вот и местный начальник управления по делам молодежи высказал публичное предположение о том, что фраза «Тагил рулит!» могла бы стать мощным слоганом города, но, мол, хорошо было бы изменить образ. Да легко! С удовольствием трансформируем отдыхающих героев Светлакова и Гапустяна на серьезно настроенных сотрудников компании «Магнитив»!

Нижнетагильская команда ANIMA-холдинга, без преувеличения, рулит на местном рынке индустрии красоты. И многочисленные факты являются ярким тому подтверждением. Так, в течение восьми лет подряд являясь бессменным генеральным спонсором конкурса профессионального мастерства парикмахеров и иже с ними под названием «Золотой локон», «магнитивовцы» по справедливости носят титул надежных партнеров городской администрации и Торгово-промышленной палаты Нижнего Тагила. Кстати, и первый в истории Нижней Салды конкурс «Салдинский цирюльник» - тоже дело рук наших героев, осиливших очередной совместный проект с ТПП.

Три года назад наш журнал уже писал о деятельности тагильчан. Приятно рассказать читателям, что с той поры многое изменилось, и в лучшую сторону! Прежде всего, значительно увеличилось количество обслуживаемых клиентов: было восемьдесят с небольшим, стало почти сто семьдесят. Это только в границах города. А за его пределами самыми разнообразными услугами пользуются еще около полутора сотен парикмахерских и салонов, расположенных в шестнадцати городах и поселках Горнозаводского и Северного округов, от Невьянска до Качканара.

Что касается самих услуг — их спектр благодаря усилиям директора Игоря Каюкова и команды единомышленников тоже расширился. Помимо поставок оборудования, профессиональных линий в полном объеме, в настоящее время большим спросом пользуются образовательные услуги, поэтому и восьмимесячное дневное профессиональное обучение, и трехмесячные вечерние курсы «домашних» парикмахеров востребованы, а преподавателям Людмиле Смирновой, Эльвире Морычевой, Елене Смородинских остаться без работы явно не грозит. К базовому образованию и обучающим бесплатным семинарам добавились платные мероприятия в рамках курсов повышения квалификации, которые проводятся и своими силами, и благодаря помощи преподавателей Академии парикмахерского искусства «Studio Best». Правда, провинциальную привычку мастеров получить желаемое «на халяву» пока не всегда удается победить. Впрочем, на мгновенный успех никто и не рассчитывает: «Ожидание быстрой прибыли сгубило не одного предпринимателя, - рассуждает Татьяна Зенкова, правая рука директора. — Мы же идем к намеченной цели поэтапно, постепенно расширяясь и завоевывая новые горизонты — во многом благодаря «старшему брату», головному партнеру, его грамотному стратегическому планированию. Кстати, если на заре становления холдинг контролировал нас всеобъемлюще, помогая встать на ноги, то по прошествии нескольких лет забота приняла форму опеки, этаких выездных родительских собраний».

В арсенале тагильчан — яркие рекламные акции, новые различные способы продвижения марки и предприятия, громкие имиджевые мероприятия (вот и ноябрьская презентация новой сезонной коллекции Осень/Зима 2011-2012 "ESTEL Boutique БУРЖУА» наделала немало шуму и была воспринята на ура). Можно отметить и столь же грамотное, эффективное сопровождение бренда — технологу-эксперту со стажем Елене Смородинских и ее новоиспеченному коллеге Олегу Коржакову, технологу-консультанту, скучать не приходится. «Я с Чирковым ложусь и с Чирковым встаю, - шутит Т. В. Зенкова, имея в виду портрет арт-директора Академии ESTEL на фасаде нового магазина (об этом чуть ниже). — Что уж там говорить, для таких городов, как Нижний Тагил, ESTEL просто незаменима!».

Не остаются без внимания руководители салонов — опять же совместно с Торгово-промышленной палатой разработан и проводится специальный курс по антикризисному управлению. Возможно, именно











этот шаг поможет переломить тенденцию последнего времени, когда все чаще директора перекладывают значительную долю ответственности на мастеров, вынуждая их оформлять индивидуальное предпринимательство и сдавая в аренду рабочие места. С одной стороны, к подобным действиям их подталкивает экономическая ситуация в стране и области, когда помощь малому бизнесу все больше остается провозглашенной, но не осуществляемой; с другой стороны это тормозит развитие отрасли в целом, снижает качество предоставляемых населению услуг.

Обучая других, тагильчане и сами стараются «быть впереди планеты всей». Сама Зенкова готовится в январе отучиться на Санкт-Петербургские ESTELевских бизнес-курсах, уверена, что пригодятся и на многое заставят посмотреть по-новому. Сотрудники «Магнитива» еженедельно осваивают психологию и технику продаж, обновляют знание продукции. Членов этой команды, людей творческих, неравнодушных, знают, любят и ждут на десятках и сотнях предприятий индустрии красоты. Благодаря усилиям Елены Погребной, выездного менеджера, налажено тесное сотрудничество с городскими салонами. Регионального менеджера Николая Жабыко руководство давненько подумывает клонировать – настолько талантливо и целеустремленно он работает на общее дело, порой в ущерб личным интересам.

Два знаковых, можно сказать, программных события в уходящем году особенно порадовали нижнетагильский «Магнитив». Всего месяц назад школа переехала в новое помещение, что на Папанина, 7 – выросли и учебные площади, и возможности преподавателей и слушателей. А десятью месяцами раньше поменял свое место жительства магазин – на Мира, 37 и площади расширились в два с половиной раза, и новые специалисты появились. Теперь в дружной команде, помимо уже перечисленных профессионалов своего дела трудятся три продавца Анна, Кристина и Наталья; офис-менеджеры Екатерина Чирикина и Марина Фомина, а также кладовщик Максим и три экспедитора. Автопарк тоже вырос – от одной до трех машин с приметным логотипом на бортах. Руководит всем хозяйством Алена Русских, начальник отдела городских продаж, тоже когда-то начинавшая свою карьеру за "магнитивовским" прилавком.

Конечно, очень нелегко порой дается то или иное мероприятие, много усилий – моральных и материальных - прилагается, чтобы претворить задуманное в жизнь. Но, по словам Татьяны Валентиновны, оно того стоит: нижнетагильский «Магнитив» и салонам красоты не дает стоять на месте, задавая высокую планку для развития специалистов и салонного бизнеса в целом; и заботится о том, чтобы земляки, люди трудолюбивые, но зачастую не избалованные качественным обслуживанием, смогли испытать все прелести клиентоориентированного сервиса, оценить свежие услуги, порадоваться новинкам, ведь они не меньше других заслуживают быть обласканными сферой бытовых услуг, ухоженными, красивыми и позитивными!

Филиал «Магнитива» и магазин «Профессиональный мир» (3435) 42-52-50
Школа профессиональной подготовки и повышения квалификации парикмахеров (3435) 46-21-46

estel boutique БУРЖУА

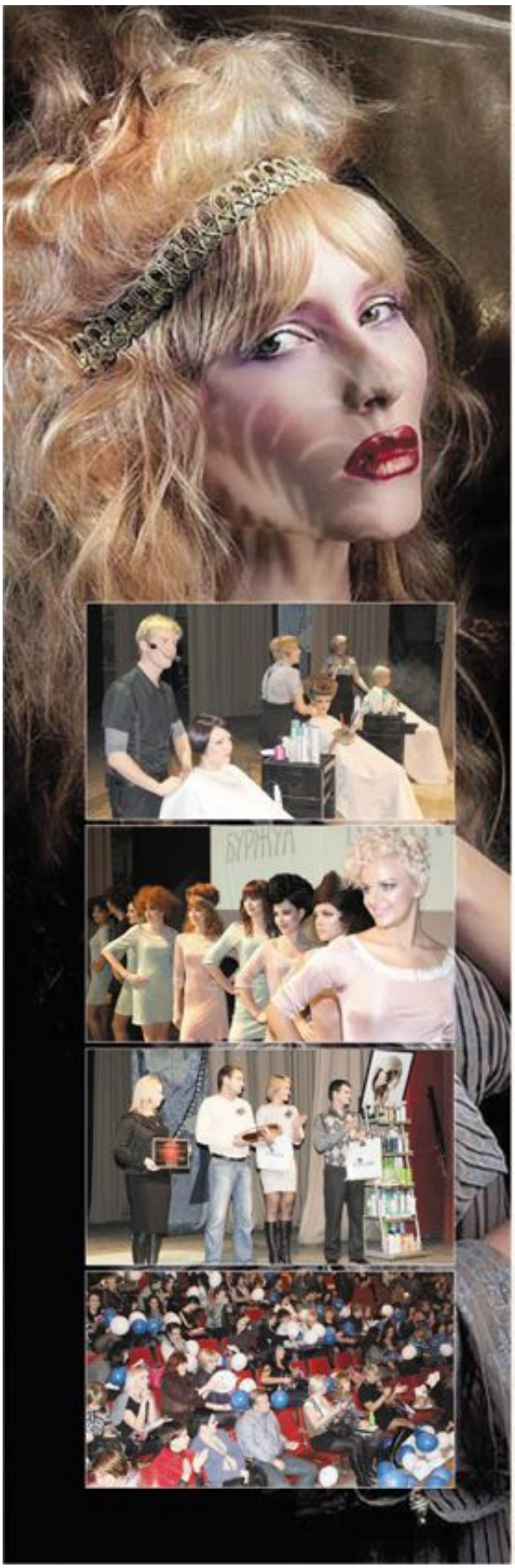
сделано с любовью!

13 сентября в Санкт-Петербурге при полном аншлаге состоялся седьмой Открытый проект Hair.Fashion.Art. от ESTEL Professional. Мероприятие прошло при поддержке генерального информационного партнера - журнала для парикмахеров и стилистов HAIR'S HOW. А спустя полтора месяца уже уральские мастера индустрии красоты получили блестящую возможность стать свидетелями показа новой коллекции Осень/Зима 2011-2012 **«ESTEL Boutique БУРЖУА».**

24 октября на сцене кафе-клуба «Шекспир» (Каменск-Уральский) с содержательным мастер-классом выступили мастера международного класса, технологи-эксперты, преподаватели Академии парикмахерского искусства ESTEL Александр СИВАКОВ и Екатерина БУРАКОВА. Тремя днями позже полный зрительный зал Нижнетагильского городской дворца детского и юношеского творчества собрала команда именитых модельеров-международников, призеров и победителей многочисленных конкурсов по парикмахерскому искусству в составе Любови ДУБОВИКОВОЙ, Анны РАПАКОВОЙ, Евгения ЭННИКОВА.

В рамках шоу-показов питерские топ-стилисты в режиме реального времени создали ключевые образы из новой коллекции **"ESTEL Boutique БУРЖУА"** по четырем направлениям: glamour style, ethno chic style, elegant style и retro style. В них воплощена главная идея коллекции – вечная женственность, в которой сексуальность неприступна. Здесь женщина особенная, она – произведение искусства. Она обворожительная, образованная, сверхмодная и провокационная. Все образы пропитаны очарованием и особым шиком начала XX века: музыка Рахманинова и Скрябина, серебряный век в литературе, модерн в искусстве; отказ от устоявшихся канонов, стилистическая эклектика, глубина цвета, новые формы, дающие возможность оценить первозданную красоту человеческого тела, лишенного жестких корсетов, - настоящий переворот в культуре и сознании людей того времени, заложивший прочные основы мировой моды. Все это фундаментальное культурное наследие послужило вдохновением для арт-команды ESTEL Professional и легло в основу создания новой коллекции **"ESTEL Boutique БУРЖУА".**





И Я ТАМ БЫЛ!

По традиции было много торжественных речей – слово держали и Игорь Бедный, региональный менеджер ESTEL Professional, и Петр Вохомский, генеральный директор ANIMA-холдинга, и другие сотрудники холдинга, представители местных филиалов и сотрудники головного, Екатеринбургского, подразделения. Прозвучали слова искренней благодарности в адрес всех, кто приложил руку к организации и проведению этих мероприятий, ставших огромным событием в жизни мастеров индустрии красоты двух уральских городов. На стыке отделений дипломы от организаторов в различных номинациях и подарки были вручены салонам, мастерам и образовательным учреждениям:

- **«Магия красоты»** (Каменск-Уральский) – «Верный партнер»;
- **«Королева»** (Каменск-Уральский) – «Открытие года»;
- **Анна Ершова** (Каменск-Уральский) и **«Персона»** (Нижний Тагил) – «Надежный партнер»;
- **учебный центр «Мой стиль»**, **многопрофильный колледж** (Каменск-Уральский), **«Этуаль»** (Нижний Тагил) – «Стабильный партнер»;
- **«Лилия»** (Кировград) – «Испытанный партнер»;
- **«Магнолия»** (Нижний Тагил) – «Вечный партнер»;
- **«Амадеус»** (Нижняя Салда) – «Преуспевающий партнер»;
- **«Черри»** (Качканар) – «Эксклюзивный партнер»;
- **«Эффект»** (Нижний Тагил) – «Любознательный партнер»;
- **«Для всех»** (Лесной) – «Начинающий партнер»;
- **«Мармелад»** (Нижний Тагил) – «Перспективный партнер»;
- **«Beauty Style»** (Нижний Тагил) – «MINI-партнер»;
- **«ЛеОлВа»** (пос. Левиха) – «Смелый партнер».

«Скромное обаяние буржуазии», продемонстрированное во время финального дефиле моделей, с большой благодарностью восприняли каменск-уральские зрители. Тагильчанам же было представлено полномасштабное театрализованное представление, принципиально отличающееся по формату от традиционных показов моделей причесок. В очередной раз команда ESTEL смогла удивить публику неординарной подачей коллекции. **"ESTEL Boutique БУРЖУА"** – это история, сотканная из воспоминаний.

В гримерке обветшалого театра обитают призраки актерской труппы. Веселое артистическое прошлое не дает им покоя. Они безумно тоскуют по своей театральной молодости, вспоминая сыгранные роли. Воспоминания молниеносно подхватываются остальными, и действие переносится в прошлое. Здесь и Петербург с академическими балетами Стравинского, и «Русские сезоны» Дягилева, и Париж со всемирно известным кабаре «Мулен Руж» и зажигательным канканом. **"ESTEL Boutique БУРЖУА"** – это безумный микс двух сильнейших культур начала XX века, это яркий калейдоскоп времен и эпох, видеоинсталляции, многосложные прически, невероятные костюмы и продуманные до мелочей образы. Все это очень точно передает дух времени, унося зрителя далеко от современной реальности.


Две выгодные
программы
по обновлению ламп
вашего солярия –
по одному рецепту!
LightTech
ПО ВАШИМ ЗАЯВКАМ
20·20·0
или или
20·10·0
– гарантия на лампы*
– товарный бонус**
за санитарную обработку солярия!
**При оплате полной стоимости комплекта ламп, предоставляется товарный бонус в размере 20% (бонус выдается косметикой для загара в солярии по вашему выбору)
При покупке полного комплекта ламп для профессионального солярия (солярии от 28 ламп и более) предоставляется:
– гарантия на лампы*
на полный комплект ламп;
за санитарную обработку солярия!
А также:
бесплатная замена купленных ламп и бесплатная доставка в пределах 20-километровой административной территории Екатеринбурга.
* Гарантия предоставляется только в случае замены ламп специалистами нашей сервисной службы. Доставка и замена обменных ламп оплачивается отдельно.
При покупке любой линии косметики для загара в солярии на сумму свыше
5000 рублей –
разовая скидка 50% на санитарную обработку солярия*
+ подарок
упаковка "СТИКИНИ" (100 штук)
упаковка "ШАПОЧКИ" (100 штук)
* Предложение действительно в течение одного месяца после покупки пакета косметики
СанЛаит
620014, Екатеринбург, Хохрякова, 72
тел.: (343) 253-71-92 (многоканальный)
www.anima-holding.ru
Milk Chocolate
Dark Chocolate
Hot Chocolate

ПРЕЙСКУРАНТ НА УСЛУГИ СЕРВИСНОЙ ГРУППЫ

по ремонту и обслуживанию соляриев

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

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

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



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



СКЛАДно ПОЛУЧИЛОСЬ!

Сначала казалось, что на новый склад «только самолетом можно долететь». На самом деле, в отсутствие пробок добрались быстрехонько: с Хохрякова на Радищева, дальше Московская и Гурзуфская, пересекли Посадскую и, с моста повернув направо, вырулили на Серафимы Дерябиной, с Вильгельма де Генина на Краснолесья, а там уже до Барвинки, 14 рукой подать. Созвучие названия улицы с подмосковным элитным поселком сразу стало любимой шуткой работников склада: у нас, мол, здесь и коттеджи в окружении не хуже, и даже собственный шлагбаум имеется. К тому же чистота и порядок, воздух свежий – благодать да и только!

Правда, когда в начале нынешнего года склад поставили перед фактом о долгожданном переезде, «безлошадные» сотрудники заволновались – по сравнению с пятью минутами ходьбы от станции метро путь в эти «пикули» казался просто непреодолимым. Но по причине отдаленности уволился только один человек, остальные, дорожа любимой работой, в полном составе во главе с руководителем Светланой Фоминой отправились на новое место жительства. Переезд совпал с первым весенним праздником – всенародно любимый дополнительный «женский» выходной и складу, и коллегам по холдингу пришлось отмечать на ходу, перебазируя многочисленные пожитки с родной Мельковской, что на "Динамо", на чужую и незнакомую Барвинку.

Сегодня, спустя десять месяцев, - как тут и были! Жильцов в непосредственной близости нет, так что выслушивать возмущения по поводу многочисленного транспорта не приходится. Площадь склада на треть больше прежней – под каждый товар свое индивидуальное место, без путаницы и беспорядка, следовательно, на разгрузку и раскладку времени тратится значительно меньше. Чисто, светло, просторно, тепло (газовая котельная работает без перебоев). Со временем и вопрос транспортной доступности решился благодаря обращениям в администрацию города – маршрут автобусов продлили на несколько остановок, чем и персонал склада, и местные жители остались несказанно довольны.

Утро команды из семи человек начинается одинаково: подбор последних заявок для водителей согласно реестрам, поступающим из офиса (со связью проблем не возникает – телефон, факс, скайп, электронка), и в девять утра на загрузку прибывают водители, чей путь лежит в область. Спустя час-полтора начинают подъезжать машины, обслуживающие город. Обед на рабочем месте, в небольшой комнате отдыха с холодильником, кулером, микроволновкой. И снова текущие дела: раскладка, формирование заказов, наведение порядка на вверенной каждому территории. Благодаря такому графику клиентские заявки, поступившие до окончания рабочего дня, выполняются, как правило, в течение суток. А это ни много ни мало – в среднем порядка полутора сотен





заказов ежедневно. В «сезон» - предновогодье и весеннюю пору - их количество значительно возрастает, тогда и нагрузка увеличивается, и рабочая смена становится длинней.

Должностные обязанности кладовщика-комплектовщика (по совместительству и грузчика) не хитрые, но требуют внимательности и не прощают халатности. Знать правила и порядок приема, хранения и складирования товарно-материальных ценностей, правила организации погрузочно-разгрузочных работ, движения товара на складе; систему ведения учета складских операций, организацию работы с документами; порядок комплектации товара; проводить комплектование и отгрузку партий товарно-материальных ценностей по расходным накладным; работу по размещению товарно-материальных ценностей внутри склада, участвовать в проведении инвентаризаций – это одно. А вот как для этого уместить в памяти около шести тысяч артикулов, выучить назубок всех контрагентов Екатеринбурга и области – вопрос отдельный. Но то, что кладовщики умудряются сдавать тесты на знание номенклатуры и ассортимента на «отлично» - факт!

Что до климата в коллективе, его впору сравнить с хорошей семейной атмосферой. Традиции чтут, дни рождения отмечают в узком кругу, добрососедствуют с фирмами, расположенными по близости, и в случае внутренних неурядиц сор из избы стараются не выносить. С тем, что в рабочей семье царит матриархат, тоже согласны: руководительница, говорят, строгая, но справедливая. Для Светланы, по ее собственному признанию, подчиненные, как дети, - хоть и покрикивает порой, но зла не держит.

Из неприятных сюрпризов, пережитых в уходящем году, вспоминаются испытания водой (хотя на Мельковской и не такое пережили) и мышами, которым особо полюбился парафин и гранулированный коллаген. Но и от этих напастей благополучно избавились.

В общем, склад ANIMA-холдинга работает без перебоев и остановок, как хорошо отлаженный часовой механизм, - всему красивому бизнесу на радость, конкурентам на удивление. На том и стоим!



ЛУЧШЕЕ, ЛЮБИМОЕ, ТОЛЬКО ДЛЯ ВАС!

СТО ПРИЧИН ПОЛЮБИТЬ

CUTRIN®
NORDIC HAIR EXPERT

Наши волосы создают наш образ. Здоровые, блестящие, ухоженные волосы яркого насыщенного оттенка могут сказать о нас больше, чем тысячи слов.

Финская марка профессиональной косметики для волос предлагает профессионалам индустрии красоты широкую гамму средств для изменения цвета волос - **Cutrin Reflection**, в состав которой входят два вида красителей:

- стойкий краситель SCC-Reflection
- безаммиачный краситель нового поколения Reflection Demi.

В основе продуктов Reflection – инновационные технологии, разработанные экспертами Cutrin в тесном сотрудничестве с ведущими европейскими исследовательскими лабораториями и университетами, а также с профессионалами индустрии красоты.

Как и вся продукция Cutrin, формулы Reflection основаны на натуральных ингредиентах - волшебных дарах северной природы, призванных защитить волосы в процессе окрашивания или осветления, придать им здоровый и ухоженный вид.

Красители Reflection протестированы профессионалами индустрии красоты Финляндии и других европейских стран, гарантируют безупречную точность оттенков даже в самых сложных ситуациях окрашивания и максимально деликатное воздействие на волосы и кожу головы.

Откройте безграничные возможности по созданию ярких и стойких оттенков вместе с Cutrin Reflection!



Открывая профессионалам безграничные возможности по созданию ярких и стойких оттенков, Cutrin заботится о здоровье волос клиентов, потому уверен: красивые волосы – это здоровые волосы!

CUTRIN SCANDINAVIAN CREAM COLOR REFLECTION

Стойкий краситель SCC-Reflection разработан и производится исключительно в Финляндии. Палитра включает 95 оттенков, пять из них - микстона и один специальный тон-рассветлитель. Микстона используются для усиления цвета, придавая ему насыщенность и яркость, а также для нейтрализации нежелательных оттенков. Шесть оттенков Special Blond созданы для осветления волос до четырех уровней тона и одновременного тонирования. Палитра SCC-Reflection включает также три специальных оттенка для окрашивания седых волос без добавления натурального, золотистого или матового ряда.

Преимущества SCC-Reflection

Повышенная интенсивность и яркость цвета, бережное воздействие на волосы и кожу головы

В основе формулы SCC-Reflection - инновационная технология Lamellar Emulsion™ (масляная основа красителя), которая обеспечивает максимально эффективное проникновение и закрепление пигментов в структуре волоса, безупречный баланс цвета по всей длине, а также увлажнение и защиту волос и кожи головы в процессе окрашивания.

Уникальные ухаживающие ингредиенты, сияющий блеск

Ухаживающий комплекс на основе масла семян арктической клюквы выравнивает структуру волос, предотвращает потерю протеина и повреждение внешнего слоя кутикулы, питает и увлажняет волосы, облегчает расчесывание и придает сияющий блеск. Кроме того, масло семян арктической клюквы является природным УФ-фильтром, который обеспечивает длительную стойкость оттенка, защищая волосы от негативного воздействия солнечного излучения и других внешних факторов.

Стопроцентное покрытие седины

Использование красителей SCC-Reflection гарантирует 100% покрытия седины. Специальные оттенки 6.37, 7.37 и 8.37. позволяют закрашивать седину без добавления натурального, золотистого или матового ряда.

Функциональность и удобство в использовании

Благодаря пластичной консистенции краситель SCC Reflection легко смешивается с кремоксидом и равномерно наносится на волосы, что особенно важно при окрашивании седых волос.

Приятная отдушка

Свежие фруктово-цветочные ароматы делают процедуру окрашивания истинным наслаждением и для мастера, и для клиента.

Гипоаллергенность.



CUTRIN REFLECTION DEMI

Безаммиачный краситель нового поколения Reflection Demi сочетает в себе самые современные технологии окрашивания и мягкую экологичную формулу на основе натуральных ингредиентов, без парабенов (консервантов) и минеральных масел.
Использование красителей Reflection Demi позволяет получить стойкий предсказуемый результат, многогранный цвет и ослепительный блеск при максимально деликатном воздействии на волосы в процессе окрашивания.

Преимущества Reflection Demi:

- деликатная безаммиачная формула
- предсказуемый стойкий результат окрашивания (до 25 процедур мытья головы)
- возможность осветления на один уровень тона
- покрытие седины до 100%
- возможность использования в день химической завивки
- натуральные ухаживающие ингредиенты
- отсутствие в составе минеральных масел и парабенов, гипоаллергенность.
- экономичность в использовании

Для натуральных и ранее окрашенных волос

Большинство клиентов салонов красоты уже имеют окрашенные волосы. Безаммиачные красители Reflection Demi идеально подходят для оживления цвета ранее окрашенных волос, сочетая в себе стойкость и насыщенность цвета перманентных красителей и деликатное воздействие на волосы тонирующих препаратов.

Самые современные технологии окрашивания

Инновационная технология Lamellar Emulsion™ (масляная основа красителя) обеспечивает превосходное проникновение красящих пигментов в волосы, стойкий насыщенный цвет, дополнительный уход и защиту волос в процессе окрашивания.

Удобство и комфорт в использовании

Пластичная консистенция позволяет быстро и равномерно нанести краситель Reflection Demi на волосы. Благодаря безаммиачной формуле и свежей фруктовой отдушке процедура окрашивания комфортна как для парикмахера, так и для клиента.

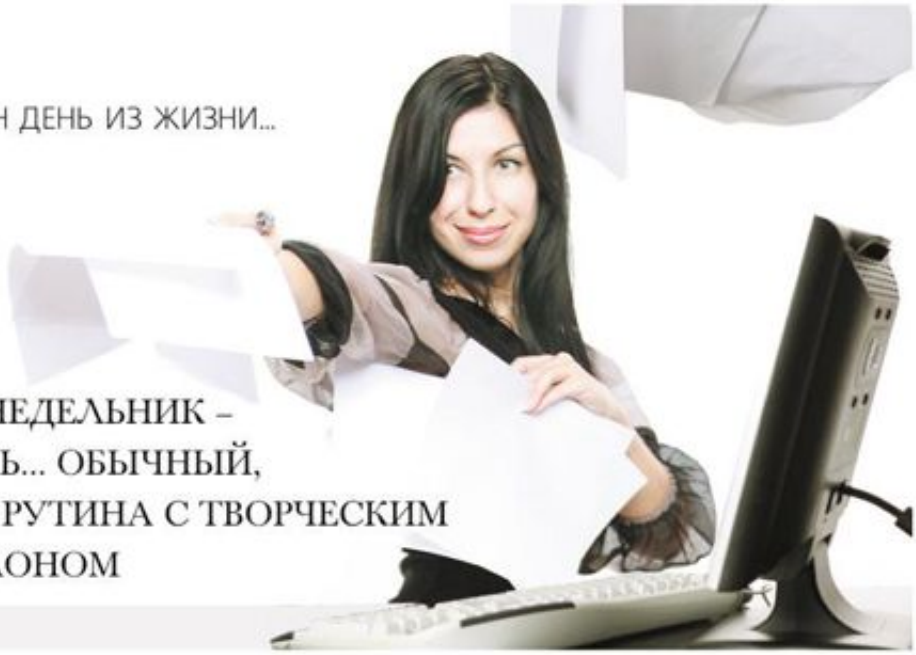
Сияющий блеск здоровых ухоженных волос

Уникальный природный ингредиент - воск северной малины - оказывает ухаживающий эффект, придает дополнительный блеск и сияние, защищает волосы от негативных воздействий внешней среды. Комплекс ухаживающих полимеров обеспечивает равномерное покрытие по всей длине волос, антистатический эффект, поддерживает естественный гидро-липидный баланс волоса. Специальный УФ-фильтр предотвращает ломкость волос и продлевает стойкость окрашивания. Воск северной малины, входящий в состав формулы Reflection Demi, придает получаемому оттенку объемное сияние и защищает волосы и цвет от негативного воздействия внешних факторов.

Широкая палитра оттенков

55 сочных ярких оттенков Reflection Demi открывают безграничные возможности для мастеров, позволяя предложить индивидуальное решение для каждого клиента.

ОДИН ДЕНЬ ИЗ ЖИЗНИ...



ПОНЕДЕЛЬНИК – ДЕНЬ... ОБЫЧНЫЙ, или РУТИНА С ТВОРЧЕСКИМ УКЛОНОМ

Понедельник в офисе на Хохрякова, 72, по традиции, начинается с собрания. Сегодня – итоги ноября, информация о предстоящем семинаре косметологов с участием голландских специалистов, о том, что на подходе новый контейнер с продукцией; напоминание о необходимости активно поработать с дебиторкой, начать подготовку к корпоративу и не забывать посещать бесплатные семинары по ESTEL (чтобы хорошо продавать, надо знать продукт). К десяти офисный «планктон» расплывается по рабочим местам. Офис-менеджер (не путать с администратором в офисе!) Ольга Черных (на снимке) вместе со своими коллегами Любовью Чистых, Юлией Матюшиной, Светланой Рязановой тоже настраиваются на плодотворный день.

Активный поиск потенциальных клиентов-потребителей продуктов и услуг ANIMA-холдинга и ведение переговоров с ними – обязанность выездных менеджеров. Офис-менеджеры работают на входящих звонках либо по информации, которая поступает от выездных, интенсивно отрабатывая базу уже имеющихся контрагентов. Оля показывает подготовленный лист обзвона – около пятидесяти клиентов каждый день. Каждого надо оповестить о предстоящих мастер-классах и семинарах, о проходящих акциях и предоставляемых скидках; проконсультировать, ответить на все возникающие вопросы; принять заказы, порой из нескольких десятков позиций; сформировать заявки для склада на отгрузку товара, оформить листы доставок для водителей, разобраться с возвратами (в основном это аксессуары, которые отправляют на выбор) и напомнить о дебиторской задолженности (злостных неплательщиков практически нет, а вот тех, кто берет товар на реализацию, по прошествии месяца приходится порой тормошить).

Обстановка в комнате напоминает настоящий call-центр:

- Здравствуйте! Оля, компания «Магнитив». Добрый день, «Магнитив», Светлана. Заявочку на завтра делать будете? А адрес какой? У нас в выставочном зале можете сами все посмотреть. Для окрашенных волос? Обязательно! Только виниловые и латексные. Дальше. Нет в наличии. Зимний уход – что именно? Стоп-стоп, нет такого красителя в Де люксе. Не поняла. Ежедневное применение? Интенсивное очищение? Стабилизатор. Маска – пять. Сейчас скажу. Да-да, не волнуйтесь. Коробочку? Продиктовать сможете? Да, вам две штуки, я помню. Завтра Эстель приходит, посмотрим, будет-нет. Трехсот рублей до пяти тысяч не хватает – давайте что-нибудь подберем еще. В этом случае вам подарок будет, шампунь и маска Отиум – у нас акция сейчас проходит. Химию классическую? Да, все как в прошлый раз. Что добавляем? Девочки, у вас долг. Хорошо, завтра заедем. По три? По пять? – так начинается очередной рабочий день у офис-менеджеров компании «Магнитив». Принимают заявки от клиентов, и этот процесс мало располагает к веселью, а я невольно улыбаюсь, вспомнив вдруг «Раков» Жванецкого: «А те были по пять, но вчера. Но очень большие! А эти и маленькие, и сегодня, и по три»...

Впрочем, поводов для улыбок, а то и для хохота в их работе хватает. А как бы вы сами отреагировали на вопрос: «Можно заказать химикаты?» или что ответили, если бы клиент настойчиво требовал занести в заявку «оксидон», «ламинат», «лак-цемент» или «маску из вытяжки конного мозга»? Тут свои собственные мозги закипят к середине дня!

Наши же героини на все реагируют с олимпийским спокойствием, невозмутимостью и завидным самообладанием; их приветливая, с неизменной улыбкой интонация (и где такой учат – без ехидства, без осуждения?) наверняка чувствуется на другом конце провода. Поэтому, в основном, проблем с общением не возникает. В случае, если ситуация начинает накаляться (люди, как ни крути, все разные, и у каждого свои «тараканы»), спасает опыт (не первый год «за станком»!) и профессиональная выдержка, желание угодить (и ничего в этом нет зазорного!) клиенту. Умение подстраиваться под собеседника, работать с возражениями, сглаживать назревающий конфликт – едва ли не самая важная составляющая работы офис-менеджера, да и любого другого «сейлза», находится он «в поле» или за рабочим столом. «Меня так даже заряжает общение с покупателем, - улыбается Светлана Рязанова. – Особенно

если он на позитивной волне. В любом случае стараешься и его, и себя на хорошее настроить. Эта привычка вырабатывается с годами у любого, кто много общается. Хотя надо всегда быть готовым к проблемному клиенту, и развивать в себе эмоциональную устойчивость, чтобы не быть выбитым из равновесия».

Параллельно с разговорами по стационарному телефону Ольга Черных умудряется принимать входящие по сотовому, который звонит почти беспрерывно: каждый клиент знает «свой» день и торопится сделать заказ на завтра. Не редкость - звонки по мобильному в выходные дни или поздним вечером: кто-то что-то упустил из виду, кому-то понадобилась срочная консультация или совет. «Это нормально, - уверяет Оля. – Правда, порой на работе так наговоришься, что вечером дома уже не можешь и не хочешь ворочать языком». Хотя, с другой стороны, общение по телефону – очень ценный навык. После таких насыщенных «тренировок» менеджер учится по первым звукам голоса, по словам и интонациям определять тип собеседника и подстраиваться под него таким образом, чтобы наладить контакт. В дальнейшем это умение может пригодиться и в обычной жизни.

Война – войной, а обед по расписанию. С полудня на уютную кухню группами начинают подтягиваться сотрудники, кто-то с домашними заготовками, кто-то предпочитает пользоваться услугами службы доставки. Отведала и я тот обед с большим удовольствием – и правда, оказался «как в детском садике». Жаль только, что присказка про «полагается поспать» в офисе не принимается как руководство к действию. Глядя на мои потягушечки, девочки предлагают прилечь на одно из раскладных кресел, выставленных в шоу-руме. Не могу удержаться от смеха, представив себя свернувшейся в клубочек, заботливо прикрытой пуховичком, мирно посапывающей (не дай Бог, раскатисто похрапывающей!) под взглядами изумленных покупателей. Нет уж, на подобный тренинг по выработке уверенности и смелости в поведении, или как он там правильно называется, я решиться не смогу по причине, увы, отсутствия той самой уверенности...

Вторая серия звонков не заставляет себя долго ждать.

Может, у выездных менеджеров работа и посложнее нашей будет... Даже наверняка сложнее – там волка ноги кормят, они как с утра выезжают, домой порой поздно вечером только возвращаются. Что городские – из салона в салон, такая карусель; что областники – целыми днями на трассе. У нас противоположные трудности – целый день сиднем сидеть, без движения, - рассуждают Светлана с Ольгой. Действительно, хотя работа порой сумасшедшая, продажник обязан быть собранным и усидчивым, чтобы ни в коем случае не бросать клиента, а всегда доводить начатое дело до конца. Что до гиподинамии:

- А я вам предлагала физкультразминки устраивать, только ведь лень-матушка вперед родилась! – напоминает кассир Ольга Кузнецова.

Несмотря на то, что нет ни минутки отвлечься на посторонние разговоры, что в комнате одновременно проходит сразу несколько переговоров, а коллеги отвлекают офис-менеджеров по различным возникающим вопросам, все трое приходят к выводу, что сегодня день относительно спокойный – нет еще логистов Аллы и Лены, которые вносят свою лепту в общий фон, да и посетителей нынче не густо. В общем, непоказательный какой-то день, слишком тихий...

Не могу не задать щепетильного вопроса, хотя, в принципе, ответ на него известен. Плюс в работе – отсутствие пределов по заработной плате. Процент от продаж не подразумевает каких-либо ограничений (как поработаешь, так и получаешь). Но есть и другая сторона медали - сезонные колебания. Если январь и летние месяцы традиционно мертвые, тут уж ничего не поделаешь. Или ударно делай план заранее или отправляйся в отпуск.

Эксперты кадрового рынка говорят, что профильное образование не является важным критерием оценки успешного менеджера по продажам. Практика показывает, что хорошими менеджерами по продажам могут стать как, например, историки, так и инженеры. Более того, в сфере продаж немало успешных специалистов, которые вообще не имеют высшего образования. Получить знания, необходимые для успешной работы, менеджеры могут на курсах или участвуя в бизнес-тренингах. Яркий тому пример - Ольга Черных, за плечами которой индустриальный техникум по специальности «Организация управления на железнодорожном транспорте» плюс качественное обучение продажам в школе ESTEL Professional в Санкт-Петербурге.

Главное, и об этом говорится много, особенно в последнее время, - желание заниматься любимым делом, получать кайф от продаж, а в особенности от результативных продаж. Кстати, полная осведомленность в том, чем ты торгуешь, – это уже второе обязательное условие. Менеджер должен не отлично знать свой рынок. Сегодня в особой цене - классные узкоспециализированные профессионалы. Ведь для того, чтобы показать товар лицом, необходимо быть в курсе всех его достоинств и недостатков, назубок знать продукцию конкурентов и потребности своих клиентов. За годы работы в «Магнитике» наши героини стали настоящими знатоками в своей сфере. А уж удовольствие от своей работы не могут и словами передать: ну прямо, хлебом не корми, дай клиенту позвонить, заявку принять:

- ...Есть такой шампунь для ежедневного. По акции получали информацию? Договорились. Посчитаю, конечно. Сушилка-паутинка?! Может, сеточка? Нет. А цвет какой? Химию или долговременную укладку? Посмотрим сейчас. Завтра ожидайте, пожалуйста. Спасибо большое! Для кого? А ИП какое у вас? К оплате получается одна тысяча двести. Розовенький подойдет? Бигуди-брашинги???!!! Три упаковки???!!! Просто номерочки говорите. Серебряный, зеленый, красный. Не торопитесь. Нет в наличии. Нет в наличии. Сняли с производства. Да, хорошо. Секундочку, такого нет артикула. Сколько? Так, давайте дальше. Сейчас посмотрим. Да, есть. Хорошо. Для холодных - пять? Подождите, подождите. Два только есть. SOS сто шестнадцатый шестипроцентный???!!! Есть либо гофре, либо волна. Очень много классных щипцов. Де люкс? Простой. Литровый. Да, диффузор. Тоже Сильвер? Спасибо вам за заказ!

Наталия ПУТНО.

РАСТИ, КОСА, ДО ПОЯСА!

ANIMA-холдинг представляет компанию **Euro.So.Cap.** - лидера в области производства стопроцентно натуральных волос качества Remy. Для своей продукции **Euro.So.Cap.** выбирает только качественные волосы из Индии, так как их характеристики и структурные свойства соответствуют европейским волосам. Волосы **Euro.So.Cap.** проходят строгий контроль качества, прежде чем их импортируют из Индии, куда компания отправляет своих специалистов для тщательного отбора: важный фактор для получения продукта безупречного качества.

Компания **Euro.So.Cap.** присутствует на рынке наращивания волос уже более сорока лет, в течение которых она зарекомендовала себя как высококачественный бренд. Дженнаро Ди Биазе, основатель **Euro.So.Cap.**, всегда лично и преданно следил за обучением и специализацией своих сотрудников, передавая им свой богатый опыт; таким образом, была создана группа экспертов, высококвалифицированных мастеров по работе с волосами. Его преданность делу, внимание к деталям и имиджу компании, а также постоянный поиск новых технологий помогли ему развить свою компанию и бренд, представленный в настоящее время во многих странах мира.

СИСТЕМА REMY

Компания **Euro.So.Cap.** использует волосы только качества Remy. Это позволяет сохранить кутикулу волоса и единое направление его чешуек, предохраняя волосы от спутывания, делая их приятными на ощупь и легко расчесываемыми. Те, кто не используют волосы качества Remy, для получения подобного результата воздействуют на чешуйки волос с помощью сильных кислот, силикона и краски, разрушая тем самым пигмент волоса (феомеланин). Результат такого стресса для волос проявляется сразу же после первого мытья - они становятся ломкими и легко путаются, теряя впоследствии свой блеск, гладкость и легкость.

КЕРАТИН

У основания каждой пряди волос **Euro.So.Cap.** - тонкий слой кератина, который, в отличие от силикона, не наносит вреда волосам, так как сам по себе представляет природный компонент волос. Слой кератина **Euro.So.Cap.** равномерно распределен по всей толщине волос и отличается особой V-образной формой. Такая форма разработана для простого и точного нанесения прядей и получения абсолютно незаметного наращивания. Кроме того, прядь **Euro.So.Cap.** легко делится на две, с помощью которых можно сделать микронаращивания.

ТЕХНОЛОГИЯ DOUBLE DRAWN

Euro.So.Cap. предлагает различные системы наращивания для удовлетворения потребностей любого клиента. Технология Double Drawn (двойная обработка) характеризуется тем, что внутри каждой пряди волосы имеют одинаковую длину. Это создает эффект густоты и ровного среза волос. Эта система доступна во всех цветах палитры **Euro.So.Cap.** за исключением цветов Crazy и в 4 вариантах длины - 30, 40, 50, 60 см, в упаковке по 25 прядей. **Euro.So.Cap.** предлагает эту технологию не только для классического наращивания, но и для тех, кто хочет увеличить объем собственных волос.

На второе, детальное, свидание с продукцией Euro.So.Cap. приглашаем вас в ANIMA-холдинг (ул. Хохрякова, д. 72). Мы с удовольствием познакомим вас с прямыми и волнистыми волосами, идеально подходящими для наращивания; с палитрой Euro.So.Cap., в том числе с оттенками Crazy; различными системами наращивания волос, разработанными и запатентованными Euro.So.Cap. и способными удовлетворить потребности любого, даже самого привередливого клиента; а также с аппаратурой, оборудованием, аксессуарами, продуктами для ухода за волосами от Euro.So.Cap!

EURO★SOCAP.
HAIR EXTENSION

anima®
ХОЛДИНГ



Специалисты этих салонов красоты уже познакомились и подружились с продукцией Euro.So.Cap., чему их клиенты очень рады

"Галерея Красоты" - ул. Восточная, 13
"Времена Года" - ул. Толмачева, 13;
ул. Радищева, 10
"Территория BEST" – ул. М-Сибиряка, 85б
"Три Грации" – ул. Карла Маркса, 25
"Альтернатива" - ул. Фролова, 5
Центр пластической хирургии и косметологии - ул. Московская, 19
"Королева Красоты" - ул. Тверитина, 34/5
"Тандем" – ул. Красных командиров, 17

ПРИСОЕДИНЯЙСЯ!

ОТКРЫТА ВАКАНСИЯ ТЕХНОЛОГА EURO.SO.CAP.

Требования к кандидату:

- стаж работы парикмахером – от трех лет;
- опыт наращивания волос;
- энергичность, коммуникабельность, приятная внешность, грамотная речь, обучаемость, ответственность, энтузиазм, стремление к профессиональному росту.

СЕМИНАРЫ И МАСТЕР–КЛАССЫ ПО КОСМЕТОЛОГИИ



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

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

Название семинара	Стоимость
Гигиенический классический массаж лица и шеи	4 500 руб.
Профилактический массаж для увядающей кожи	3 000 руб.
Профилактический массаж для жирной кожи	2 000 руб.
Египетский массаж лица и шеи	4 000 руб.
Механическая чистка лица с применением профессиональной линии «Laneche"	4 500 руб.
Чистка лица с применением аппаратных технологий	4 500 руб.
Аппаратные методики	3 000 руб.
Парафинотерапия	3 000 руб.
Пирсинг мочки уха	1 500 руб.
Покраска бровей и ресниц	1 500 руб.
Обертывание	4 500 руб.
Депиляция	4 000 руб.
NEW!!! Стоун-терапия *При покупке комплекта для стоун-терапии – обучение бесплатное!	5 000 руб.

БЕСПЛАТНЫЕ СЕМИНАРЫ ПО КОСМЕТИЧЕСКИМ ЛИНИЯМ

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

Дорогие друзья!

LANÈCHE

Рады сообщить вам об удивительном событии в мире индустрии красоты и пригласить вас принять в нем участие!

31 января 2012 года впервые в Екатеринбурге – знакомство с новинками линии LANECHE из первых уст. Представители знаменитой голландской фирмы впервые посетят столицу Урала, чтобы из рук в руки передать вам исчерпывающую информацию о своем профессиональном бренде по уходу за кожей различных типов.



В программе:
презентация новых линеек продукции LANECHE, мастер-классы.

Справки по телефону:
(343) 253-71-92



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

г. Екатеринбург, ул. Шварца, 2/3,
магазин «Профессиональный мир»
Контактный телефон: (+7) 982-655-23-83

СУПЕРПРЕДЛОЖЕНИЕ

для постоянных клиентов ANIMA-холдинга
и всех желающих пройти курс обучения в косметологической школе Heitland (г. Целле, Германия)
ОРГАНИЗАЦИЯ ГРУППОВЫХ ПОЕЗДОК – дважды в год!
В программе:
- знакомство с косметической линией ROSA GRAF из первоисточников;
- обучение различным массажным техникам;
- обучение технике стоун-терапии;
- возможность испытать всю прелесть качественных продуктов на собственной коже, принимая процедуры в течение всего срока пребывания в школе.

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

Скидки для постоянных покупателей продукции ROSA GRAF
При покупке:
От 5 до 10 тысяч рублей – 5 процентов
От 10 до 20 тысяч рублей – 10 процентов
От 20 до 30 тысяч рублей – 15 процентов
Свыше 30 тысяч рублей – 20 процентов.

Особенный журнал о красоте
«ANIMA-time» № 4(12),
Декабрь 2011 год

Учредитель и издатель:
ООО «Магнитив»

Главный редактор:
Наталия Томилова,
tomilova67@mail.ru

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

Авторы:
Петр Волоцкий, Алексей Захарин,
Наталья Рыболовлева, Елена Оболенская,
Елена Гарькавая, Светлана Известьева,
Александра Ермова, Юлия Усова,
Татьяна Макарова, Ольга Черных,
Любовь Коваленок, Елена Панова,
Татьяна Зенкова, Светлана Фомина,
Наталия Путно, Владимир Меньшиков,
Наталия Томилова, а также сотрудники
«Профессионального мира».

Иллюстрации:
Александр Морозов

Фото:
Фотостудия Argentum Flash.

На обложке:
работа Татьяны Макаровой и
Любови Коваленок.

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

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

Отпечатано в Типографии АМБ
620026, г. Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, 59.
Тел.: (343) 251-65-91, 251-65-95.
Подписано в печать: 15.11.2011 г.
Тираж: 5000 Заказ № 3713.

HAIRLIFE.RU
ПОРТАЛ ПАРИКМАХЕРСКОЙ И ТРИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

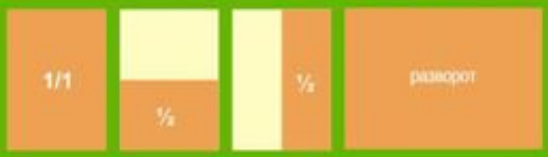
anima TIME
ОСОБЕННЫЙ ЖУРНАЛ О КРАСОТЕ

УЗНАЙ СЕБЕ ЦЕНУ!

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

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

Все цены указаны в рублях



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

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

Подробно на www.anima-holding.ru


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





Вся надежда на Снегурку!

Дорогая Снегурочка, в этом году я решила написать письмо тебе, потому что Дед Мороз стал чересчур загружен и иногда забывает о просьбах, которые во множестве стекаются к нему накануне Нового года. Нисколько не умаляя его авторитета и опыта, я все же надеюсь, что с тобой будет легче найти общий язык, хотя бы потому, что ты тоже женщина и знаешь, насколько трудно носить утягивающее белье, сделать вкусную пищу малокалорийной и избавиться от обманутых ожиданий, на 99 процентов связанных с мужчинами (на последнюю мысль меня навела твоя грустная песенка: «За тобою бегала, Дед Мороз, пролила немало я горьких слез!»).

Начну с краткого отчета о прожитых двенадцати месяцах. Все это время я вела себя очень хорошо, была просто паинькой: количество опозданий на важные встречи сократила на треть, два раза бросала курить, три раза садилась на диеты, целый месяц занималась йогой, баловала себя больше обычного и даже чуть реже стала расстраиваться по пустякам.

На этот Новый год я бы хотела, чтобы все стали добрее, толерантнее, лояльнее, терпимее к моим слабостям, а я красивее. И пусть наконец мужчины, которые встречаются на моем пути, перестанут считать себя подарком небес, особенно те, которые не в состоянии взять на себя ответственность за наши отношения и обязательства сделать меня счастливой в обмен на мои старания.

Еще хочу новый обмен веществ, научиться менять старую кожу на новую подобно змее или хотя бы волшебное зеркальце, как в «Аленьком цветочке». Затем – чтобы когда я снимала зимнюю шапку, под ней обнаруживался не валенок из свалявшихся волос, а та самая укладка, которую мне как-то на фотосессии сделала Юля С. Еще – самоочищающуся посуду, всегда свободное место в метро, большие скидки на роллы, не уставать ходить на каблуках; чтобы поскорее сдали мою квартиру и чтобы кто-то захотел избавиться от мебели, которая бы мне очень пригодилась; в ближайшее время валяться на берегу моря, пусть даже обгорю, как всегда; чтобы интернет без тормозов; научиться любить себя и действовать по-новому; чтобы мой телефон сам себя блокировал после моих посиделок с подружками, и утром я не обнаруживала в нем ни одной отправленной кому не положено смс-ки... И чтобы радости весь год – полные! Штаны! Лай-ла-а-а-а, ла-ла-ла-ла, ла-ла-ла-ла!!!))))))))))

Да, пока не забыла! Девочки ANIMA-холдинга тоже просили тебе передать свои скромные заявочки:

- чтобы настроение всегда было хорошим;
- чтобы в течение года были выплачены все три ипотеки;
- чтобы появилось много новых позитивных клиентов, с которыми работалось бы легко и взаимовыгодно;
- чтобы никто не болел, а на море каждый отдыхал дважды в год;
- квартиру;
- еще одну квартиру;
- еще одну машину и квартиру;
- чтобы стать дурочкой и ничего не понимать, и наивно хлопать глазками, и ни на что не обижаться и не обращать внимания; чтобы не просыпаться в четыре утра и не мучиться мыслями о смысле жизни и переустройстве мира, а думать только о калорийности воды, новой сумочке и о том, достаточно ли чистые кости у подружек;
- чтобы все задумки исполнились – а их много;
- чтобы не заканчивался оптимизм, чтобы кризис нас миновал без ущерба для здоровья и финансов;
- чтобы доченька родилась спокойной и здоровой, чтобы мама побыстрее смогла выйти на работу;
- чтобы было право на недостатки и слабости и чтобы любили такой, какая есть, не выставляя никаких условий;
- чтобы ты, Снегурочка, доносила в своем животике Мишку за нее еще три месяцочка, а то она уже не может;
- чтобы на балу после полуночи не превратиться в тыкву, и чтобы спутник не превратился в крысу;
- чтобы Снегурочки не бегали за Дедами Морозами и не проливали горькие слезы!

...Кстати, не подумай, что я меркантильна, но очень бы хотелось новое колечко с красивым камушком – просто пальчик без него очень сильно мерзнет. Хотелось бы также знать, станут ли распродажи круглогодичными? И сравняется ли когда-нибудь соотношение между замужними женщинами и женатыми мужчинами (сейчас оно составляет 3:1). Еще чтобы в понятие «мужское достоинство» начали, наконец, вкладывать совершенно иной смысл!!! Поэтому, дорогая Снегурочка, повторяю - сделай мужчин умнее, сильнее, нежнее. Пусть они будут без кубиков на пузе, но с накачанными мозгами. А меня сделай слабее и чуточку глупее. Не забудь!

Наталия ТОМИЛОВА,
главный редактор «ANIMA-time».

P.S! Чуть не забыла вот еще про что: чтобы, наконец, кондукторы троллейбусов начали правильно объявлять мою остановку, произнося не «индУстрии», а «индустрИи», и при этом не забывали и не ленились добавлять второе слово: «КРАСОТЫ»!!!

ЭКСКЛЮЗИВНО от ANIMA-холдинга и ESTEL Professional



НЕЗАБЫВАЕМЫЙ ДЕНЬ

ONE DAY WITH ESTEL

для салонов красоты и парикмахерских

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

С полудня и до самого закрытия салона красоты -

пошаговое сопровождение мастера и его клиента опытными технологами ESTEL Professional:

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

В подарок каждому клиенту:

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

anima® ХОЛДИНГ

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

ТОЛЬКО ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЗАПИСИ!


estel
Professional
Профессиональная
краска для волос
№1 в России
Выбор профессионалов
Денис ЧИРКОВ
топ-стилист
* Профессиональная краска для волос ESTEL – №1 из производимых в России по использованию
в парикмахерских салонах в крупнейших городах России.
Расчеты ООО «Юникосметик» основаны на данных, содержащихся в отчетах ЗАО «ЗИ СИ НИЛЬСЕН»
по переписи парикмахерских салонов в 16 городах РФ с населением более 500 тыс. человек
в феврале-мае 2010 г.
2010, ЗАО «ЗИ СИ НИЛЬСЕН»
www.estel.pro