anima®

буклет - презентация



Бу'кли, ед. (редко) букля, ж. (фр. boucle, лат. buccula) (устар.)- волнистые завитки волос, локоны (толковый словарь Д. Н. Ушакова).

Букле't - печатное издание, сплошь состоящее из курчавостей, кудреватостей, завитков и локонов (ред.).

форма



успеха



О, СКОЛЬКО НАМ ОТКРЫТИЙ ЧУДНЫХ!

Не открою Америки, если скажу, что вся наша жизнь состоит из открытий. Не успевает младенец открыть глаза, как тут же начинает открывать мир, позже — коробочку с персиковым соком, дверь в первый класс, мамину шкатулку с секретом, путь через тернии к звездам, крепкие объятия, важное заседание, банковский кредит, новую планету, блестящие перспективы, старые фотоальбомы, конверты со старым «винилом»...

Кстати, именно перебирая пластинки, один великий спец по дизайну совершил открытие, обнаружив сходство — меня нынешнего - с солистом шведской группы "Storm" почти четвертьвековой давности, - и, не мудрствуя лукаво, поставил его изображение вместо моего... Вы открыли рот (да-да, не спорьте, это было именно так!), едва перелистав наш журнал-презентацию, и, хочется верить, что открытие этого издания уже произвело на Вас приятное впечатление... А нам остается окончательно открыть Вам глаза, раскрыв собственные карты и предоставив ответы на все Ваши «кто?», «что?», «зачем?» и «почему?»...

ANIMA-холдинг приветствует старых друзей и надеется, что сегодняшний выпуск поможет ему обрести новых хороших знакомых. Мы хотим, чтобы нас поближе и получше узнали те, кто откладывал это нужное дело на потом. Мы верим, чтобы наша с вами нынешняя встреча и дальнейшее плодотворное, взаимовыгодное сотрудничество будут не только способствовать открытию в Екатеринбурге все новых и новых салонов, парикмахерских, соляриев, но и помогут развить, поднять на новую высоту уже имеющиеся, столь разноликие - тем и интересные - заведения индустрии красоты. Потому что нам нравится это делать. Мы знаем, как это делать. И мы умеем это делать.

ANIMA-холдинг дарит сегодняшнюю презентацию своим сотрудникам, которых высоко ценит; клиентам и клиентам своих клиентов, которыми бесконечно дорожит; своим партнерам, к которым питает самые нежные чувства; дружественным и не очень конкурентам, которых уважает, как самих себя.

Мы дарим Вам себя, потому что любим Вас!

Крепко жму руки, листающие наш журнал,

ваш **Петр ВОХОМСКИЙ**,

генеральный директор ANIMA-холдинга.



Пётр ВОХОМСКИЙ

Каждая фирма ANIMA-холдинга вполне может существовать как самодостаточное подразделение, как отдельный организм – со своим мозгом, сердцем и прочими органами. Это примерно равнозначные автономные структуры, красиво взаимодействующие между собой, удачно дополняющие друг друга и преследующие одну общую цель – создание предприятий индустрии красоты «под ключ» и их комплексное оснащение - и идущие рука об руку на пути к ее достижению.

ANIMA-холдинг успешен и стабилен, его подразделения быстрого реагирования без промедления откликаются на потребности и запросы парикмахерских, салонов, фитнес-клубов, студий загара, клиник и оздоровительных центров. Потребитель хочет получить от нас по максимуму? Если хочет, значит, получит...

Стр. 10



Екатерина ЕКЕНИНА

В любом организме есть органы парные, есть такие, без которых его существование невозможно. «ANIMA» начинался с «Магнитива», поэтому без ложной скромности сравню родную компанию с головой... которая неизменно смотрит туда, куда поворачивается «шея», в роли которой выступает холдинг...

Стр.4

Алексей ЗАВАРЗИН

Что касается «Magic Sun» - это оч. умелые руки холдинга, которые занимаются сервисным обслуживанием оборудования; это, по мнению наших менеджеров, органы обаяния и слуха; ну и, конечно, наша компания – и с этим трудно поспорить - играет роль красивой, ухоженной, загорелой кожи холдинга...

Стр.18

Елена ОБОЛЕНСКАЯ

Одна пара хорошо, а две лучше, поэтому «Studio Best» тоже претендует на роль золотых ручек, крепко держащих ножницы и фен. Помимо этого мы еще и нервная система холдинга, которая держит в тонусе весь коллектив. А еще мы считаем себя душой холдинга, нисколько не сомневаясь в ее существовании.

Стр.22

Наталья РЫБОЛОВЛЕВА

Одна из задач «Бизнес-консалта» - уравновесить и связать все направления работы холдинга, обеспечить их информационную поддержку. А какие органы будут являться поддерживающими, снабжающими кислородом, приводящими в движение все остальные структуры холдинга? Может, скелет? Кроветворная или кровеносная система? Мышечная ткань? Решайте сами...

Стр.28

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ САЛОНОВ КРАСОТЫ И КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ



«МАГНИТИВ» magicsun ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР studio BEST БИЗНЕС-КОНСАЛТ



ОН БЫЛ ПЕРВЫМ, ОН УКАЗАЛ ПУТЬ...

Компания «МАГНИТИВ» более шести лет оказывает профессиональную поддержку в комплексном оснащении парикмахерских, салонов красоты, ногтевых студий и косметологических клиник. За это время компания заняла одно из ведущих мест в данной отрасли.

Компания «МАГНИТИВ» – это активно развивающаяся и динамичная структура, обладающая квалифицированным штатом менеджеров, использующая передовые технологии и работающая с известными и надежными производителями.

Компания «МАГНИТИВ – это создание салонов красоты «под ключ», это надежное и долгосрочное сотрудничество для предприятий индустрии красоты. Деятельность компании охватывает все направления в сфере индустрии красоты:

- Профессиональное оборудование для предприятий индустрии красоты от эконом до VIP-класса
- Инструменты и аксессуары от ведущих мировых производителей
- Косметика для волос ведущих отечественных и зарубежных брендов
- Косметологические, педикюрные и маникюрные линии
- Профессиональное обучение и повышение квалификации специалистов для салонов красоты
- Консалтинговая и информационная поддержка салонного бизнеса

ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ ПРОДАЖА:

– **TAYO, Wahl, Dewal, Sibel** - быстрая и стабильная поставка необходимых инструментов ведущих мировых брендов, расходных материалов и аксессуаров

– **Estel, Revlon Professional** (Испания), **Hair Company** (Италия), **Periche** (Испания), **Amerikan Crew** (США), **Schwarzkopf**, **Londa** – профессиональная косметика для волос

– **Laneche** (Голландия) - профессиональные косметические средства для ухода за лицом и телом

– **Alessandro** (Германия) - официальная дистрибуция профессиональных препаратов для моделирования и дизайна ногтей; лечебно-косметический комплекс для ухода за кожей рук и ног

– **Peclavus** (Германия) - профессиональные препараты для мастеров по педикюру

Материальная и интеллектуальная база компании «МАГНИТИВ» позволяет обеспечить максимум преимуществ для наших клиентов:

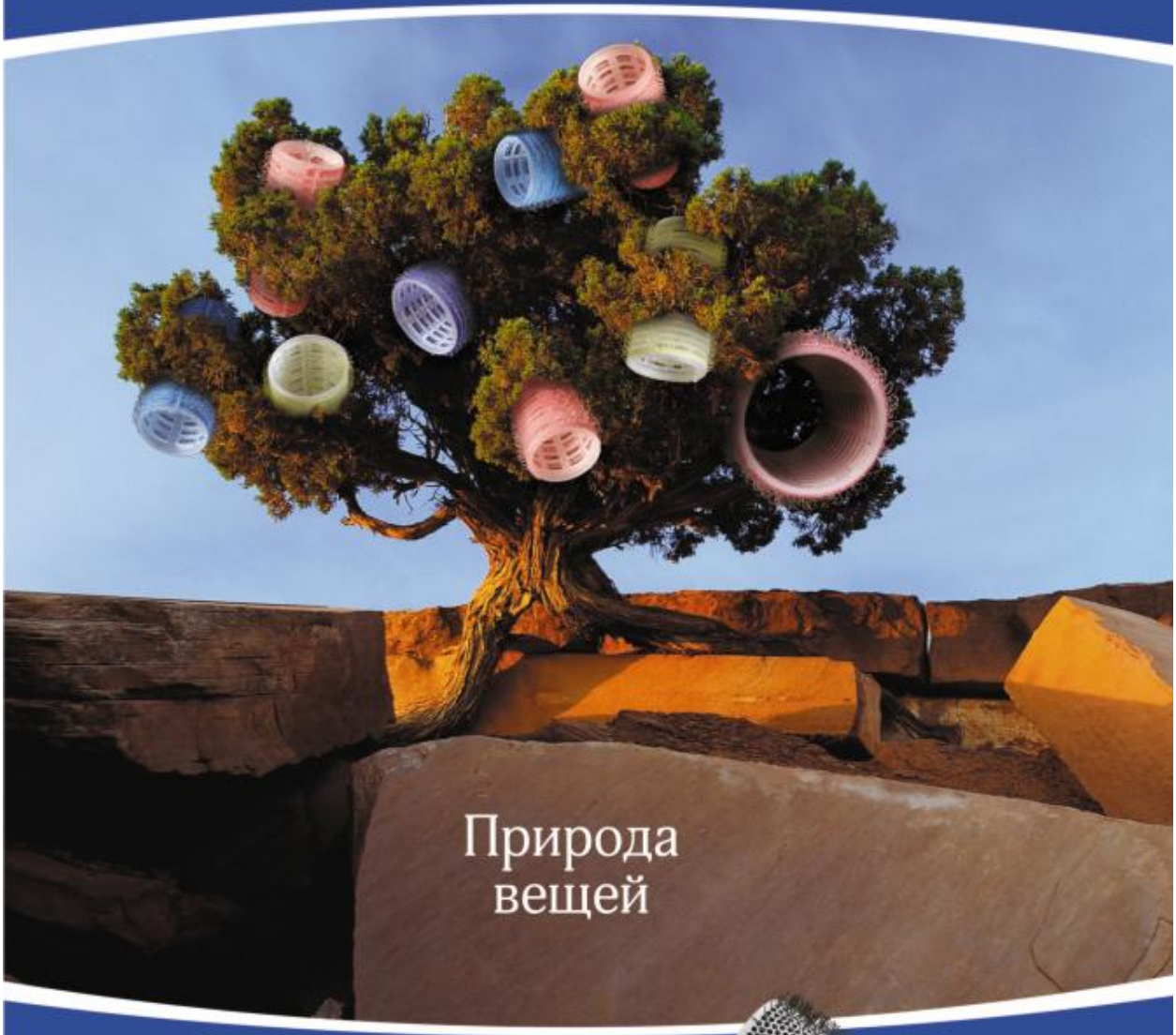
- работа с серьезным деловым партнером;
- обучающие программы и всесторонняя консалтинговая бизнес-поддержка;
- полное обеспечение рекламной продукцией;
- льготные условия сотрудничества;
- высокий уровень сервиса и качество обслуживания.

Компания «МАГНИТИВ» – успешная компания для успешных предприятий!

Екатеринбург, ул. Мельковская, 3
(343) 353-87-11, 353-99-73, 353-13-76
e-mail: magnitiv@bk.ru
www.magnitiv.ru

Филиалы:
Нижний Тагил, ул. Ленина, 21б, (3435) 41-98-49
Каменск-Уральский, пр. Комсомольский, 38, (3439) 35-32-44
Серов, ул. Ленина, 175, (34385) 45-322

PROFESSIONAL DEWAL



Природа вещей



Всё для творчества
стилистов и парикмахеров.
Инструменты и аксессуары
для стрижки, окраски, укладки,
расходные и сопутствующие
материалы.

Зарабатывайте, покупая!

SUPERАКЦИЯ!!!

с 1 сентября по 31 декабря у Вас появилась возможность заработать на покупках!
При разовой закупке косметики **ESTEL Professional** на сумму **2 000** рублей,
вы получаете купон на **100 ESTEL'ek**

с 10 по 31 января 2009 г. Вы можете использовать **ESTEL'**ки для оплаты:*

- косметики ESTEL Professional
- аксессуаров, инструмента, электроинструментов TAYO, Dewal, Wahl

* оплата **ESTEL'**ками не может превышать 50% от стоимости товара!



estel Professional

При покупке косметики **ESTEL Professional** на сумму **10 000** руб.*
Вы получаете дополнительно **скидку 10%!**

* скидка действует на продукцию ESTEL Professional в течении всего следующего месяца!

тел. Вашего менеджера
(343) 353-87-11, 353-99-73, 353-13-76



ЕДИНАЯ ДИСКОНТНАЯ КАРТА!

форма успеха

Условия получения единой дисконтной карты корпоративного клиента группы компаний «ANIMA-холдинг»

1. Корпоративный договор-соглашение заключается с клиентом – владельцем, руководителем парикмахерской, салона красоты, фитнес или SPA-центра, ногтевой студии, студии загара и т. п., работающим с несколькими направлениями «ANIMA-холдинга» (два и более направления).
2. Корпоративный договор имеет тот же порядковый номер, что и дисконтная карта.
3. Договор регистрируется в офисе компании «ANIMA-холдинга». Данные клиента (юридический статус, фамилия, имя, отчество руководителя, реквизиты) вносятся в компьютерную базу группы компаний «ANIMA-холдинг».
4. Скидки и бонусы, предусмотренные корпоративным договором, распространяются на юридическое лицо, предприятие или индивидуального предпринимателя, подписавшего договор-соглашение. В случае передачи дисконтной карты другому юридическому лицу, предприятию или ИП предоставление последнему скидок и бонусов невозможно.
5. В каждом направлении «ANIMA-холдинга» разработана и предоставляется своя система скидок и бонусов.
6. Система скидок и бонусов может меняться (размер, условия предоставления и т. п.), но все изменения направлены исключительно на укрепление партнерских отношений.
7. В связи с тем, что перечень работ, услуг, ассортиментный ряд профессионального оборудования, продукции, инструментов и прочих товаров в компаниях «ANIMA-холдинга» достаточно обширен, возможны дополнительные бонусы и скидки, начисляемые в индивидуальном порядке.

КРАСОТА ТРЕБУЕТ ДЕНЕГ...

ANIMA ХОЛДИНГ 2008

ANIMA ХОЛДИНГ 2008

сеть фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
МИР

всё для парикмахеров, косметологов,
мастеров маникюра и педикюра



2 ►2А 3 ►3А



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



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



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



Екатеринбург
пр. Космонавтов, 38, (343) 33-44-257

Нижний Тагил, ул. Ленина, 21б, (3435) 41-98-49
Каменск-Уральский, пр. Комсомольский, 38, (3439) 35-32-44
Серов, ул. Ленина, 175, (34385) 45-322

ЧТОБЫ УСИЛИТЬ КРАСОТУ РОЗЫ, ДОСТАТОЧНО КАПЛИ РОСЫ

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

estel Professional

КАЖДАЯ ВТОРАЯ ПЯТНИЦА МЕСЯЦА –

ДЕНЬ КРАСОТЫ

в сети магазинов
«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР»:

ул. Крауля, 44, (343) 381-53-54, 381-53-50
ул. Чапаева, 1, (343) 257-05-52
пр. Космонавтов, 38, (343) 33-44-257
ул. Вайнера, 16а, (343) 371-26-13

С профессиональной косметикой для волос Estel Professional

КРАСОТА НЕ ТРЕБУЕТ ЖЕРТВ!

10 октября, 14 ноября, 12 декабря

с 11 до 18 часов:

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

10%



с 1 сентября по 1 ноября во всех магазинах "Профессиональный МИР" действует скидка на всю продукцию

REVLON PROFESSIONAL

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

ЦИТАТНИК ДЛЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО

– Ну, будем исповедоваться...
(Из к/ф «Тот самый Мюнхгаузен»)

– Не надо путать интервью с исповедью.
(Алла Пугачева)



О БИЗНЕСЕ...

– Бизнес – увлекательнейшая игра, в которой максимум азарта сочетается с минимумом правил. *(Билл Гейтс).*

- Даже немного не так я бы сказал. Если строить честный, совершенный бизнес, играя по нашим, российским, правилам, - то очень сложно его построить. Рынок молодой, законы не отрегулированы. А я их как раз стараюсь не нарушать, поэтому часто намного сложней играть в эту игру. Где-то ориентируешься на законы, где-то на свою интуицию, а иногда, признаю, приходится и обходить установленные правила в интересах дела. Ибо в бизнесе, как в сексе, – либо ты, либо тебя...

– Ты помнишь, как все начиналось? Все было впервые и вновь... *(Андрей Макаревич)*

- Как любая компания – с нуля. С салона, где я был исполнительным директором. Потом возглавил новое направление – все, что было связано с торговлей. Совершенно ничего не понимая в этом деле, с небольшой суммой денег поехал в Москву, закупился. Это и было началом «Магнитива», который позже вырос в ANIMA-холдинг. Деньги зарабатывались, тут же вкладывались в оборот. Дивиденды же начали получать не так давно, потому что затрат было очень много.

Постепенно заняли определенную нишу, замкнув какую-то долю рынка. С конкурентами у нас мир и дружба – в случае необходимости садимся за стол переговоров, это нормальный, цивилизованный подход.

– Будущее должно быть заложено в настоящем. Это называется планом. Без него ничто в мире не может быть хорошим. *(Георг Кристоф Лехтенберг).*

- Созданная шесть лет назад структура за прошедшее время претерпела значительные изменения. Она и в дальнейшем будет трансформироваться, дополняться. Заказчик хочет получить на сегодняшний момент салон не только в виде рабочих рук, оборудования, продукции, ему нужна готовая модель вплоть до дизайнерского решения. Поэтому уже сегодня мы сотрудничаем с дизайнерскими структурами, магазинами стройматериалов, ищем точки соприкосновения, чтобы клиент, обратившись в ANIMA-холдинг, получил и дизайнерское решение, и проект, и скидку на строительные материалы.

Сегодня ведутся переговоры с фирмой по организации тренингов. Согласно комментариям западных специалистов, от 30 до 50 % рентабельности салона заключается в продаже. Очень важно замкнуть это звено, чтобы обеспечить преемственность, чтобы клиент после классной стрижки и мытья хорошим профессиональным шампунем не в магазин бежал за дешевой продукцией, а в салоне приобретал качественный продукт. Надо лишь подвести специфику тренингов под наш бизнес, и вот вам еще одно независимое подразделение холдинга.

Конечно, ANIMA будет развиваться. Близится к концу строительство собственного помещения, в котором предусмотрен конференц-зал, офисы для руководителей, комнаты для переговоров. Будем расширять сеть магазинов «Профессиональный мир», особенно в спальных районах. По области у нас практически во всех крупных городах созданы филиалы.

– На что жалуемся? *(Из кинофильма «Формула любви»)*

- Есть определенные нюансы. Коллектив большой, в основном, женский, в нем порой возникают группировочки, во всяком случае, чаще, чем между мужчинами. Когда с одним человеком, с двумя у кого-то возникают напряженные отношения – это я могу понять. Но когда конфронтация со всем коллективом – это уже вредит общему делу. С такими людьми надо расставаться. А как иначе решить проблему?

– Начальник в среднем вдвое тупее, чем кажется ему самому, и вдвое умнее, чем кажется его подчиненным. *(Автор неизвестен).*

- Часто ошибка наших руководителей в том, что они думают, что они умнее, чем есть на самом деле. Надо учиться признавать свои ошибки и меняться, исправлять ситуацию и не допускать в дальнейшем. Вот это далеко не все умеют делать. И у меня тоже ошибки есть – не то, чтобы из упрямства, скорее, где-то от незнания, где-то от недостатка опыта.


МЫ, БОЯРЕ,
НАРОД РАБОТЯЩИЙ...
ТАКАЯ УЖ НАША
БОЯРСКАЯ ДОЛЯ...

Хочется донести до сознания каждого сотрудника, что если я начальник, то он не дурак. Все мы люди, и все мы можем ошибаться. И я тоже.

Что касается подчиненных, не думаю, что они поголовно полагают, что их руководитель самодур. Как выстраиваешь отношения с людьми, таким они тебя и воспринимают.

– Предприятие – это кадры. *(Девиз японской фирмы «NISSAN»).*

- Человеческие ресурсы у нас отличные. Считаю, что люди должны ходить на работу с удовольствием, должны иметь достойную, стабильную зарплату. Но не получать деньги, а зарабатывать. Сколько инициативы проявил – столько и получил. Хочется, чтобы каждый сотрудник холдинга осознавал – мы все звенья одной цепи, и от каждого из нас многое зависит. Хочется, чтобы больше преемственности, взаимосвязи было и между сотрудниками, и между подразделениями холдинга.

Надо дать понять всем, что они участвуют в процессе управления фирмой, и важно, чтобы они видели









результат своего участия не только в виде зарплаты, но и в возможности высказаться во время встреч, собраний, поделиться ценной, дельной мыслью. Любому человеку приятно, чтобы его выслушали, приняли к сведению его точку зрения. Каждый – кладовщик, менеджер, руководитель - может и должен участвовать в жизни компании – это хорошая мотивация, это элемент альтернативного менеджмента.

...О ЖИЗНИ...

– Новая машина не может служить показателем того, сколько у вас денег, но может служить показателем того, сколько у вас долгов.

(Автор неизвестен).

- Не то, чтобы долгов... Но наличие шикарного автомобиля – еще не факт успешности человека. В принципе, если деньгами распоряжаться по уму, пуская 70-80 процентов прибыли в развитие дела, то можно речь вести о масштабировании бизнеса, а, следовательно, и о масштабировании прибыли, которая со временем позволит пересесть из «девятки» в «Мерседес». Но если ты, занявшись бизнесом, пускаешь на его развитие 20 процентов прибыли, при этом сразу садясь за руль дорого авто, вряд ли из этого дела выйдет толк. Как бы потом не пришлось занимать на бензин и сигареты... Всему свое время... В общем, не все, имеющие хороший автомобиль, не имеют финансовых проблем.

– Хорошие понты дороже денег *(народная мудрость).*

- Деньги не самоцель, а возможность позволить себе нечто большее, - съездить куда-то, мир посмотреть. Понты – они какие должны быть? Которые на имидж фирмы играют. Хороший стенд на выставке взять – это да.

– А в чем сила, брат?

– А вот в чем: в деньгах вся сила, брат! Деньги правят миром, и тот сильнее, у кого их больше! *(Из к/ф «Брат-2»)*

- Ну в правде, на самом деле. Не в деньгах. Надо быть честным – с сотрудниками, с партнерами, с клиентами, с конкурентами. С самим собой...

В дружбе сила. В доверии. Доверие для меня очень важный показатель. В доброте. В щедрости.

Деньги это не всегда определяющая величина. Хотя в итоге все к ним сводится, как это ни обидно. Главное, чтобы жажда денег все остальные качества не перекрывала. И не развивала им противоположные – алчность, ложь...

– Мы, бояре, народ работящий... Такая уж наша боярская доля... *(Из м/ф «Падал прошлогодний снег»).*

- Ну, а кто бояре-то?! Естественно – без труда не выловишь ничего... В любой ситуации, чтоб чего-то достигнуть, независимо от того, кто ты – боярин, купец, крестьянин, царь, президент, - необходимо работать. Только у каждого свой труд, у каждого свои задачи, свои цели. Как он выполняет задачи, насколько ответственно к ним относится – так он достигает цели.

– Предают только свои. *(Французская поговорка).*

- По определению – только свои и предают. Покупатель, клиент может кинуть, обмануть, уйти к конкуренту – это его право ведения бизнеса. Он таким образом может нанести материальный урон, но не доставить душевную боль. Самое неприятное и обидное – когда свои люди, которым ты доверяешь,

сливают информацию, уводят деньги. Но пока таких случаев не было. Может, я пока о них не знаю. Надеюсь, что и не узнаю никогда.

– Женщина вдохновляет мужчину на великие дела и мешает ему совершать их. *(Александр Дюма-сын).*

- Больше да, чем нет... Не скажу, что мне женщины мешали, но определенным образом они влияли на принятие моих решений. Бывало, я с ними соглашался. Потом жалел об этом. Иногда жалел, что не согласился.

Вы не подумайте, я к женщинам хорошо очень отношусь. Они, конечно, влияют на жизнь, на работу. Тем более, сейчас очень эмансипированные дамы, часто считают себя умнее мужчин, хотя это не так, конечно! Да, в житейском плане женщины мудрее, рассудительней. Но с точки зрения трезвости ума, расчетливости — мужчины сильнее. Хорошо сказал Баталов в фильме «Москва слезам не верит»: «Ну не может женщина получать больше, чем мужчина!» — вот вам позиция тех времен. Глава семьи, кормилец, надежда и опора - такой был менталитет. А сейчас? Почему женщина становится сильней, хитрей, продуманней? Потому что им только на себя остается надеяться. В том, что мужчины изменились, я с ними не могу не согласиться. Потому женщинам и приходится брать на себя мужские обязанности. Только у многих от этого начинает крышу нести, и они очень много на себя берут, вот в чем проблема!

– Дружба между мужчиной и женщиной – вещь невозможная; между ними может быть страсть, вражда, обожание, любовь, но только не дружба. *(Оскар Уайльд).*

- Этот постулат, как правило, подтверждается. Может, между мужчиной и женщиной возможна дружба, но изначально все равно какие-то другие чувства, отношения складываются.

Вот женщинам я не отказываю в способности дружить друг с другом. Умели бы еще держать язык за зубами! Герой Евстигнеева как в «Место встречи изменить нельзя» говорит: «Эх, кабы в моей профессии женщины не нужны были! Метут языком как помелом!». Причем, порой даже не замечая этого, не со зла... А последствия бывают разрушительны.

– Резать к чертовой матери... Не дожидаясь перитонитов! *(Из к/ф «Покровские ворота»).*

- Это-то как раз больше шутка! Постулат врача - не навреди! - известен с древних времен. Просто хирурги - они более циники, чем медики других специальностей. Но они и более других понимают, что для каждого оперативного вмешательства должны быть веские показания, ведь любая операция, даже самая маленькая, это определенный риск. То, что у хирургов всегда руки чешутся, — это факт.

...О СЕБЕ

– Я не русский, я советский. *(Из к/ф «Красная жара»)*

- Биография у меня самая обычная. Как у всякого советского — школа, институт, откуда после второго курса забрали в армию (был такой период, когда из всех вузов забирали). Женился еще до армии. Возвратившись, восстановился в меде, весь институт проработал на скорой помощи, ходил в кружок на кафедре оперативной хирургии. К тому времени уже сын подрастал, семья студенческая, денег не хватало, но хотелось независимости. После ординатуры остался на кафедре хирургических болезней в двадцать седьмой больнице. Что это значит? Ведешь две-три палаты, дежуришь в больнице, все как положено, а днем — занятия со студентами.

Друзья, которые раньше ушли в бизнес из медицины, предложили и мне переквалифицироваться. Сначала пытался совмещать два дела, потом времени стало не хватать — командировки, встречи — был период становления, сил и времени требовалось много.

Дальше вы все знаете. Если бы не перемены в жизни страны — я бы так и работал хирургом. И нравилось это дело, и получалось.

Когда занялся коммерцией, понял, что знаний не хватает. Конечно, занимался самообразованием, посещал семинары, специальную литературу читал. Но нужны были знания основ бизнеса, менеджмента — поэтому закончил академию Госслужбы по специальности «Государственное и муниципальное управление».

– У меня двое детей: мальчик и... мальчик... *(Из к/ф «Служебный роман»).*









- Старший, Никита, закончил мединститут, ему 21 год. Младшему 13 лет, Егор профессионально занимается футболом.

– Перемен – требуют наши сердца! *(Виктор Цой).*

- Я уже и так много чего поменял – профессию, семью. Хватит...

– В известном смысле каждый человек есть то, что он о себе думает. *(Франсис Герберт Брэдли).*

- По гороскопу я Лев. С этим животным себя и ассоциирую.

Недостатки есть у каждого, конечно. Мои – вспыльчивость. Дотошность. Не то, что людям не доверяю, но надо все перепроверить, переспросить. Иногда легче самому что-то сделать... Это неправильно. Поэтому сейчас стараюсь больше прав, полномочий делегировать руководителям компаний ANIMA-холдинга. Стратегия определяется генеральным директором, учредителями, партнерами, а заместители осуществляют оперативное управление, решают сиюминутные задачи, и не надо в это вмешиваться.

– Я тучка-тучка-тучка, я вовсе не медведь!
(Из м/ф «Винни-Пух и все-все-все»).

- В каком образе мне комфортней? Надо быть таким, каков ты есть, и тебя таким должны воспринимать. И в семье, и на работе человек должен быть самим собой. Из этого не следует, что свои недостатки надо выставлять напоказ. Но быть двуличным? – конечно, нет. Может, стоит покопаться в себе и плохие качества стараться ликвидировать, хотя это не всегда просто.

– Чтобы противостоять невзгодам дня, мне достаточно выпить стакан апельсинового сока. *(Владимир Набоков).*

- Я с другой стороны зайду. Даже если невзгоды дня на тебя давят, надо не поддаваться негативу, а искать положительные эмоции в чем-то другом. Дел много, направлений много - если что-то не срастается в одном месте, получится в другом. По тому самому закону, что если где-то убыло, то где-то обязательно прибудет. Ищите позитив!

– Если хочешь иметь досуг, не теряй времени даром. *(Бенджамин Франклин).*

- Свободное от работы время - для того, чтобы держать себя в форме, - мини-футбол два раза в неделю, сауна, зарядка и домашние тренажеры. Я не экстремал – с парашютом просто так прыгать не буду, да и на самолете летать страшно боюсь, хотя летать приходится часто; даже американские горки не для меня. Вот рыбалка – хорошо, но вставать приходится рано, а я поспать люблю. А чтобы адреналин погонять, есть другие возможности. С женой мы прошли курсы дайвинга. Во время путешествия в Египет совершили восемь погружений.

– Меня можно продать, но нельзя купить.
(Инна Гофф).

- Если есть хорошее предложение, то почему бы не продаться. Мы все, в общем-то, продаемся... Мне кажется...

– Если ты не веришь в Бога, посмотри ночью на звезды. *(Автор неизвестен).*

- Мне нравится смотреть на звездное небо. Особенно когда с детьми в саду... Такой покой, умиротворенность. Что-то такое навевает, чему нет объяснения. Что там, в этой бесконечности Вселенной? И что такое – бесконечность? Космическая бездна завораживает. Хочется там побывать. А в Бога-то я, действительно, не верю. Человек я не крещеный. Сейчас креститься, считаю, - просто мода, и я не буду ей поддаваться.

Да, во что-то верить надо, наверное. Если не в Бога, то в какой-то Высший разум, в Ангела-хранителя. Но все-таки, думаю, не на высшие силы надо полагаться, но, прежде всего, на себя.

– Вера в себя – трудная вера. *(Илья Шевелев).*

- Конечно. Это трудно. Всегда же хочется еще на кого-то положиться, особенно если «дни, когда опустишь руки». У всех бывают периоды депрессии. Но нельзя отпускать руки, как бы ни было проблемно. Человек сам в состоянии решить, как выйти из той или иной ситуации. Если ты будешь сидеть на тренинге личностного роста и ждать, что у тебя сейчас сознание перевернется, и ты станешь великим, - то ничего не произойдет, ничего не изменится. Решение – только в самом тебе, хотя свои ошибки порой так не хочется осознавать – легче винить в них других...

– Желаю, чтобы все! *(Из к/ф «Собачье сердце»).*

- «Знаю я, что мне необходимо, мне не нужно долго вспоминать», - естественно, все, что в песенке поется – того и хочется: благополучие родителей, любовь близких, родных – чтоб у них все было хорошо, чтобы жили долго и счастливо. Здоровье чтобы было у всех. Вечные ценности – в этом каждый нормальный человек нуждается. Взаимопонимание – это очень важно, и в семье, и с партнерами, без этого никуда. Просто хорошее чтобы было в отношениях, доброе. Стабильность в компании, в бизнесе. Движение вперед.

– Алкоголь – как соль. Можно, конечно, без него. Но не вкусно. *(Из мультфильма «Жил-был пес»)*

- Ничто человеческое мне не чуждо. Вечером в пятницу, в выходной день, в хорошей компании – почему бы и нет? Главное, все должно быть в меру.

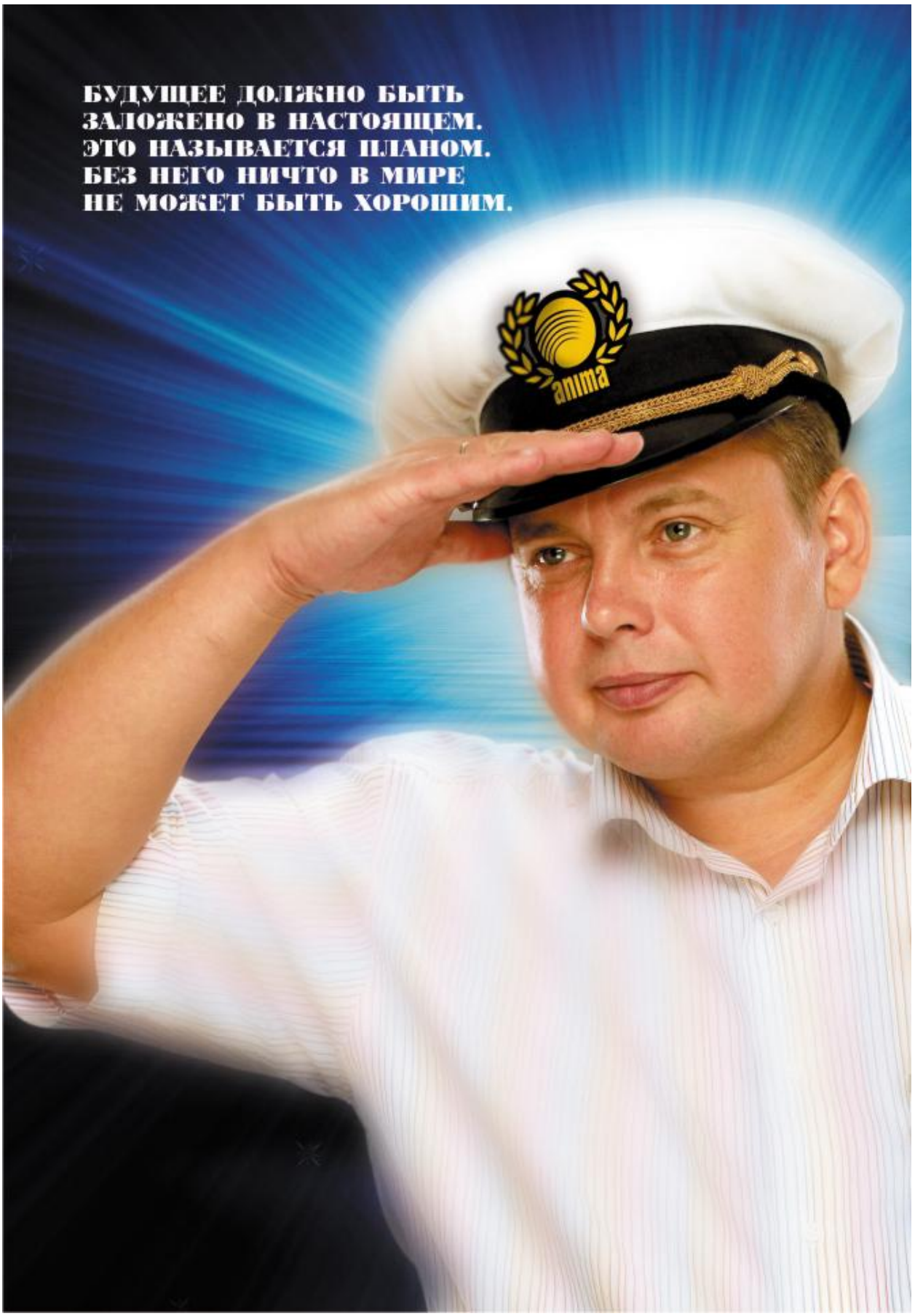
– Эх, сейчас бы супчику куриного да с потрошками!!! *(Из кинофильма «Место встречи изменить нельзя»).*

- Да, сейчас неплохо было бы уже. Предпочтения какие в еде? Я абсолютно неприхотливый! Лучше и вкуснее русской (и украинской) кухонь – сколько раз был за рубежом! – не едал ничего. Видимо, на чем вырос, к чему привык, то и ближе: супчик, котлетки с пюре... Может, пора уже подкрепиться?!

– Все, конец, конец! Концы в воду!!! *(Из мультфильма «Падал прошлогодний снег»).* **Но напоследок вот еще что: «Умное лицо – это еще не признак ума. Все глупости в мире совершаются именно с таким выражением лица... Улыбайтесь, господа, улыбайтесь!!!»** *(Из кинофильма «Тот самый Мюнхгаузен»)*

- Да, супер! Согласен! Именно поэтому я всегда улыбаюсь))))))))))))))

Всегда Ваш, Петр ВОХОМСКИЙ


БУДУЩЕЕ ДОЛЖНО БЫТЬ
ЗАЛОЖЕНО В НАСТОЯЩЕМ.
ЭТО НАЗЫВАЕТСЯ ПЛАНОМ.
БЕЗ НЕГО НИЧТО В МИРЕ
НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ХОРОШИМ.
anima

НА!!! - ЗАСЛУЖЕННЫЙ ОТДЫХ!

Вам придется долго и, возможно, безрезультатно ломать голову в поисках ответа на вопрос – что объединяет писателя и моряка-подводника, математика и библиотекаря, ди-джея и предпринимателя, а также настройщика пианино, шифровальщика и водолаза?.. Пять баллов – всем угадавшим, остальным предлагаем расслабиться: представители всех вышеперечисленных специальностей отмечают свои **профессиональные праздники** весной. Однако в числе первых ласточек – в **третье мартовское воскресенье** – чирикают и поднимают тосты за свою работу «полпреды» от торговли, бытового обслуживания населения и коммунального хозяйства, в том числе парикмахеры и иже с ними.











День парикмахера, генеральным спонсором которого из года в год выступает **ANIMA-холдинг** в сотрудничестве с администрациями Екатеринбурга и Свердловской области, - название довольно условное , ведь это праздник не только для мастеров фена и ножниц, но и для всех, кто имеет непосредственное отношение к индустрии красоты.

Клубную вечеринку традиционно предваряет насыщенная дневная программа: мастер-классы и показы шоу-коллекций от ведущих мастеров парикмахерского искусства Санкт-Петербурга и Москвы.

Рассказ о череде мероприятий **ANIMA-party** – дело неблагодарное, так же, как и попытка осветить все происходящее в ночь с субботы на воскресенье.

От заката до рассвета для представителей красивого бизнеса – конкурсы и розыгрыши от спонсоров праздничной программы и партнеров холдинга, яркие выступления поп-звезд российской эстрады, здравицы, шутки, развлечения... Кто хоть раз был свидетелем и участником Дня парикмахера – спорить с нами наверняка не станет. У тех, кому пока не посчастливилось стать очевидцами колоритного (или богато колорированного) действа, есть блестящая возможность все исправить, заглянув на огонек к ANIMA-холдингу и его друзьям в будущем 2009 году, ведь кто не с нами - тот скучает в одиночестве. Поэтому добро пожаловать - всем и каждому! Оставь уныние и хандру всяк сюда входящий, ибо ты теперь не посторонний для нас, а самый что ни на есть свой!!!

TAYO 大洋

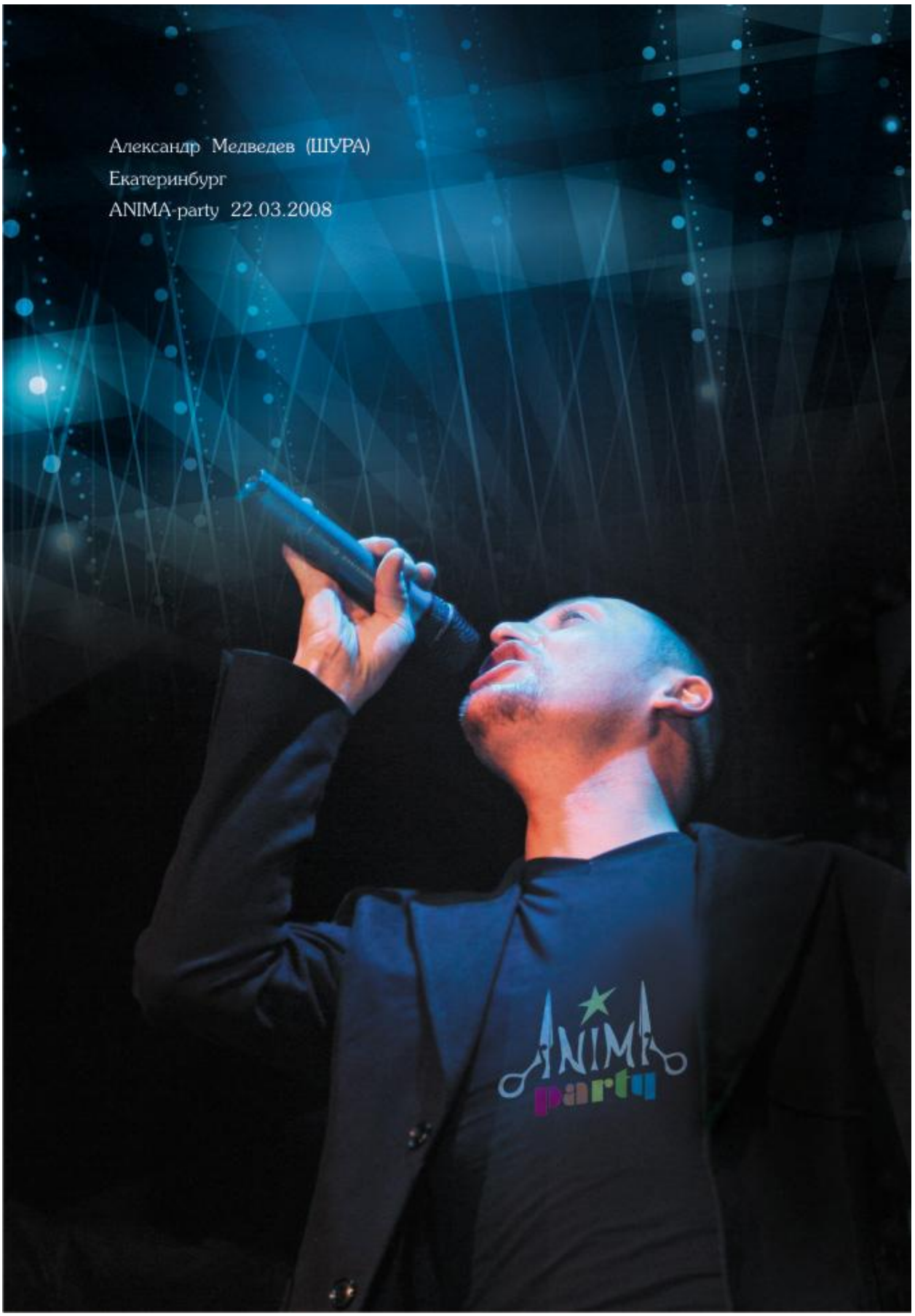
Профессиональные ножницы
в японских традициях





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

Мацуо Басе (1644-1694)
"Письма странствующего поэта"


Александр Медведев (ШУРА)
Екатеринбург
ANIMA-party 22.03.2008
ANIMA
party

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР ANIMA-PARTY 2008

PROFESSIONAL DEWAL
OUR PROFESSION IS BEAUTIFUL HAIR

TAYO 大洋



Periche PROFESIONAL HAIR COMPANY



ВЫБЕРИ СВОЮ МАРКУ...

Путь компании «MAGIC SUN-Екатеринбург» на уральском рынке напоминает траекторию современного лайнера: плавный, короткий разбег и стремительный взмыв к вершинам индустрии загара, SPA и косметологии. Помимо соляриев фирма «MAGIC SUN-Екб» представляет также альтернативные и востребованные установки для автозагара. В активе компании несколько известных брендов косметики для загара в солярии, в том числе и собственный. Сегодня «MAGIC SUN-Екб» предлагает своим клиентам широкий выбор ламп и комплектующих деталей для оборудования.

Предметом законной гордости является тот факт, что именно «MAGIC SUN-Екатеринбург» самым первым в областном центре предоставил потребителям такую услугу, как сервисное и гарантийное обслуживание специализированной аппаратуры и оборудования. К своему очередному дню рождения компанией накоплен богатый опыт в сфере «солнечного бизнеса»: в области оснащения салонов красоты, студий загара, косметологических салонов, фитнес-клубов и оздоровительных центров полным спектром специального оборудования от лучших мировых производителей; специальных программ и косметических линий для загара в солярии и по уходу за телом; профессиональной подготовки и обучения персонала студий загара; полной сервисной поддержки; квалифицированного консультирования клиентов по вопросам «грамотного» загара и наличия интересных и полезных информационных материалов по этой теме.

Не останавливаясь на достигнутом, «MAGIC SUN-Екатеринбург» выступил в роли инициатора открытия аналогичной фирмы в Челябинске, и благодаря именно стараниям екатеринбуржцев в соседней области начала действовать компания «MBS Профилэнд», которая по сей день входит в состав «ANIMA-холдинга".

В настоящий момент наши компании рады представить и предложить своим клиентам лучшую в «солнечном бизнесе» продукцию и следующие услуги:

- **солярии** ведущих фирм-производителей: **Garda Sun, Tecnosole, UWE, Soltron;**
- **бронзарии California Tan** производства США – моментальный загар без ультрафиолета;
- **оборудование** отечественного и импортного производства для оснащения парикмахерских, салонов красоты и косметологических кабинетов;
- **инфракрасные сауны** производства России – доступная цена при неизменно высокой надежности конверсионной промышленности;

Екатеринбург, ул. Чапаева, 1
(343) 257-72-82, 257-05-52
e-mail:info@ magicsun-ekb.ru
www.magicsun-ekb.ru


1A

Приглашаем на

ПРАЗДНИК КАЛИФОРНИЙСКОГО СОЛНЦА!

Компания Magic Beauty Systems признанный и ведущий лидер в сфере индустрии красоты и здоровья

Предлагает Вам обучающие программы:

1. Философия загара в солярии.
2. Косметика для загара в солярии California Tan – лидер рынка, или Секрет успеха по-американски.
3. Новые возможности развития салонного бизнеса.



Все, что Вы хотели знать об индустрии салонного бизнеса и загара только из достоверных источников!

ВЕДУЩИЕ СЕМИНАРА:

Sasha Noop
директор по продажам компании California Tan

Сергей Кохан
кандидат гильдии маркетологов, руководитель отдела бизнес-планирования, бизнес-консультант компании MBS

magic sun
ВРЕМЯ МЕНЯТЬСЯ!
MBS

Дата проведения семинара - **29 октября 2008 г.**

Место проведения:
"Деловой информационно-выставочный центр", г. Екатеринбург, ул. К. Либкнехта, 22

Телефон для справок: (343) 257-05-52, 257-72-82

Стоимость участия в семинаре - 350 рублей

Каждому участнику семинара - в подарок набор косметики на сумму 1200 рублей.

- **SPA-капсулы** производства Прибалтики – европейское качество, привлекательный дизайн, максимально эффективный комплекс процедур и удобное меню на русском языке;
- профессиональное коммерческое оборудование для фитнес-клубов: **ATLANTIS, ELITE-FITNESS, HOIST, кардиооборудование;**
- косметика для загара в солярии: **Soleo, Magic Sun, Emerald Bay, California Tan;**
- косметика для автозагара **California Tan** (США);
- аксессуары, расходные материалы и комплектующие;
- косметика для обертываний и по уходу за телом **Magic Spa** (Россия);
- SPA-косметика **Estetic** для лица и тела;
- **обучение:** «Администратор студии загара»;
- **консультации косметологов** по вопросам применения аппаратных методик, а так же ознакомительные тренинги по применению продукции **Magic Spa;**

– бизнес-консалт: консультации и практическая помощь при организации Вашего бизнеса красоты;

– сервис: специалисты лучшей по итогам 2006 и 2007 г.г. сервисной службы осуществят доставку, монтаж, наладку, профилактическое и гарантийное обслуживание Вашего оборудования;

– возможность приобретения оборудования в кредит и рассрочку.

Если эффектный загар – начало безупречного образа, то **«MAGIC SUN-Екатеринбург» – ваш надежный помощник, партнер и проводник** на сложном пути организации и развития салонного бизнеса - на основании своего богатого опыта, использования инновационных идей и грамотных маркетинговых ходов!

Адреса компаний:

ООО «Сан Лайт»
г. Екатеринбург, ул. Чапаева, 1,
(343) 257-05-52, факс 257-72-82,
www.magicsun-ekb.ru ,
e-mail: info@ magicsun-ekb.ru;

«MBS Профилэнд»
г. Челябинск, ул. Тимирязева, 19,
(351) 271-89-11, 237-45-88,
237-53-15,
e-mail: info@ magicsun74.ru,
mbs74@bk.ru



АКЦИИ СЕНТЯБРЯ-ОКТЯБРЯ 2008

magicsun
ЕКАТЕРИНБУРГ

5%



при разовой покупке косметики для загара
на сумму свыше **5 000** рублей – скидка **5 %**



СТРИГИ МЕНЯ ПО-ФРАНЦУЗСКИ!

В конце июня, когда город плавился от нетипичного для уральской столицы тропического зноя, когда десятки тысяч екатеринбуржцев искали спасения на берегах водоемов, в стаканчиках с пломбиром, в тарелках с ледяной окрошкой, руководители и преподаватели Академии парикмахерского искусства Studio Best решили пойти от обратного и поддали жару своим подопечным, устроив им такое испытание, от которого у самых стойких и выдержанных студентов международной группы зуб на зуб не попадал и кровь стыла в жилах на протяжении двух суток ...

В сентябре прошлого года в Екатеринбурге впервые состоялся набор в международную группу при местной Академии парикмахерского искусства Studio BEST, официальном представительстве французской академии парикмахерского мастерства SAINT LOUIS в Уральском регионе. Двадцать четыре человека из областного центра и городов Свердловской области, УрФО и России приступили к обучению по очной и очно-заочной форме.

После десяти месяцев занятий пришло время сдавать экзамены. В составе комиссии, согласно условиям контракта, – сам генеральный директор SAINT LOUIS Лилиан Ладос, советник по международным связям парижской академии Роже Кемун, креативный директор Мартин Мюллер, представитель SAINT LOUIS в Санкт-Петербурге, ведущий преподаватель Галина Онищенко, преподаватель и арт-директор екатеринбургской Studio BEST Елена Гарькавая.

Жюри очень кропотливо, чтобы не сказать въедливо, подходит к оценке результатов первого этапа (Coupe creation sur modele - выполнение женской стрижки), проверяя качество работ буквально на миллиметраж, после чего стартует второй экзаменационный тур - brushing. На укладку феном отводится полчаса, и ни секундой больше.

Благодаря вибрации профессиональных фенов дрожь в верхних конечностях становится не столь заметна. Через несколько минут напряженного жужжания в помещении неожиданно наступает звенящая тишина, только сквозь приоткрытые окна контрастом доносится характерный для рю Вайнера шум, издаваемый увеселительными заведениями и праздношатающейся публикой, даже не подозревающей, какие нешуточные страсти разгораются за стенами старинного особнячка. Сработавшие от перенагрузки электрические автоматы одномоментно выбивают из колеи всех присутствующих в студии. Но a la guerre comme a la guerre – на войне как на войне, а на экзамене как на экзамене, и форс-мажорные обстоятельства не принимаются в расчет строгими судьями.

«Делаем брашинг «партийным методом», - в перерывах между телефонными звонками в соответствующие коммунальные службы директор Елена Оболенская на ходу принимает решение, снимая напряжение своим спокойным (чего бы ей это ни стоило!) тоном и видом. Накаленная – в прямом и переносном смысле - обстановка начинает понемногу разряжаться, не смотря на то, что запланированное время экзамена значительно выходит за рамки запланированного лимита. Партиями по несколько человек студенты выполняют задание, смахивая со лба холодную испарину, которая прошибает, не смотря на потогонную атмосферу цейтнота и сауны в одном флаконе.

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16 а
(343) 371-84-81, 371-26-13
e-mail:magnitiv@bk.ru
www.magnitiv.ru



ВУУУУАААЛЯ!.....

И так как «шок – это по-нашему», все без исключения заканчивают испытание достойно...
Transformation de la coiffure sur le brushing (изменение укладки феном с применением любых инструментов), coupe creation homme sur modele (выполнение мужской стрижки и укладки на сухих волосах), enroulage de permanent quinconce sur tete d'etude (накрутка на бигуди для перманета «Шахматка»), enroulage mise en plis sur tete d'etude (накрутка на бигуди + волна по фотографии) – программа первого многотрудного дня не только выполнена, но и – вы не поверите! – с уверенностью перевыполнена студентами, успевающими в довершение ко всему прочему ответить на причитающиеся каждому пять из имеющихся шестидесяти экзаменационных вопросов по технологии! На завтра дело остается за малым (испытание последнее по счету, но не по значению) – coiffure de ville sur le montage dela mise en plis – выполнение городской прически на манекен-голове.
К полудню второго дня проверки на профессиональную выдержку, моральную стойкость и физическую выносливость Studio BEST превращается в зрительный зал, предназначенный для проведения церемонии награждения участников испытания, разве что красной ковровой дорожки не хватает для надетых по случаю праздничного ритуала каблучков. «Если вы хотите плакать, то начинайте прямо сейчас,

предупреждает председатель жюри. – Ведь рекламации по поводу итогов предъявлять нельзя».
Увы и ах! – не всем удалось подняться на импровизированную сцену, не всем довелось расцеловать председателя жюри, обаятельно и тонко пошутившего по данному поводу (мол, именно поэтому я предпочитаю посещать подобные мероприятия без жены). Как бы там ни было, согласно французской пословице, чего не смогло мастерство – то завершил случай. Двадцать один человек из двадцати четырех участников международного экзамена смог насладиться соленым вкусом сладкой славы, трем девушкам пришлось промокать глаза, и вряд ли в тот момент утешением для них могли послужить дифирамбы судейской коллегии по поводу столь высоких достижений екатеринбургской Академии парикмахерского искусства Studio BEST (в самом деле, их более опытным коллегам с берегов Невы знакомы и более плачевные результаты подобных экзаменов). Но результат был окончательный и обжалованию не подлежал: «Это не значит, что они не умеют работать, они просто не сдали экзамен. Но не стоит расценивать неполученный диплом как оценку на всю будущую жизнь. Это не страшно. Просто надо еще больше стараться. Работайте творчески, и ваша цена будет с каждым разом подниматься», - смягчил ситуацию месье Лилиан.
Шокирующе приятным стало известие о досрочном присуждении педагогам Studio BEST права на преподавание курса «Элит» для выпускников международного базового курса - с вручением соответствующей лицензии. Впрочем, «директрис» Елене Оболенской удалось быстро обуздать эмоции по поводу открывшихся перед Studio BEST перспектив по обучению модельеров международного класса и обратиться с ответными словами благодарности: к французским наставникам – за строгость, которая не дает расслабляться; к коллегам – за поддержку и взаимопонимание; к вчерашним студентам – за чудеса проявленной стойкости, позволившей продемонстрировать полученные знания и навыки в столь экстремальной обстановке. Заменив свое любимое обращение «дружочки» на более приемлемое в официальной, но, тем не менее, теплой дружественной обстановке «друзья», Елена Вадимовна обшармила и парижан, и земляков, вручив гостям сувенирные тарелочки с видами Екатеринбурга.

В очередной раз Studio BEST заставила даже самых прожженных скептиков удостовериться в том, что авторитет и престиж, однажды Академией завоеванный, в дальнейшем не просто влечет известную ответственность (в теории), но и постоянно подтверждается блестящей практикой преподавателей и студентов... Да, их сегодняшнее положение обязывает всегда находиться на однажды завоеванной высоте – и во время престижных конкурсов и экзаменов с участием мировых мэтров парикмахерского искусства, и в ежедневных, совершенно обыденных обстоятельствах - noblesse oblige, дружочки, noblesse oblige))).

Полный текст: www.magnitiv.ru











ОБУЧЕНИЕ



МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУППА

ПАРИКМАХЕР
- базовое образование

Срок обучения: 11 месяцев

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

Присваиваемая квалификация: парикмахер 3-4 разряда

Трудоустройство: 100%



РОССИЙСКАЯ ГРУППА

ПАРИКМАХЕР – ВИЗАЖИСТ - ГРИМЕР
- базовое образование

Срок обучения: 11 месяцев

Документ: СВИДЕТЕЛЬСТВО государственного образца

Присваиваемая квалификация: парикмахер 3-4 разряда

Трудоустройство 100%



Повышение квалификации «ПАРИКМАХЕР- МОДЕЛЬЕР»

Срок обучения: 2 недели

Документ - УДОСТОВЕРЕНИЕ

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



ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР МЕЖДУНАРОДНОГО КЛАССА. КУРС «ЭЛИТ»

Международная группа (для выпускников международного базового курса)

Срок обучения – 11 месяцев

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

Присваиваемая квалификация – модельер международного класса



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАЗОВЫЙ КУРС ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Повышение квалификации парикмахеров
Международная группа

Срок обучения - 11 месяцев

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

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



СПЕЦИАЛИСТ НОГТЕВОГО СЕРВИСА

Обучение на продукции марки люкс ALESSANDRO

Базовое обучение.

Срок обучения 3 месяца

Документ - СВИДЕТЕЛЬСТВО установленного образца

Присваиваемая квалификация: мастер маникюра, педикюра 3 разряда

АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР

Срок обучения: 6 дней

Документ: сертификат Helmut Ruck GmbH

Лицензия Министерства общего и профессионального образования Свердловской области А № 213861

РАСПИСАНИЕ

образовательных программ на 2008 - 2009 г.г.

АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА

«STUDIO BEST»

название курса	продолжительность	даты проведения
Курсы повышения квалификации по программе «ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР» (дизайн причесок, моделирование причесок из длинных волос, коммерческие салонные стрижки, колориметрия - наука о цвете, мужская мода в салоне, визаж, современные технологии в химической завивке, модные тенденции, основы предпринимательства) По окончании курса слушатели сдают квалификационный экзамен, по результатам которого присваивается квалификация (3, 4, 5 разряд, парикмахер-модельер)	10 дней	7-17 октября 18-28 ноября 20-30 января 10-20 марта 14-24 апреля 19-29 мая 7-17 июля
Семинар с практической отработкой «КОЛОРИМЕТРИЯ – наука о цвете» (в программе: теория цвета, факторы, влияющие на интенсивность цветового нюанса, проблемы окрашивания седых волос, благородный блонд, новые техники окрашивания)	2 дня с практической отработкой	9-10 октября 20-21 ноября 22-23 января 12-13 марта 16-17 апреля 21-22 мая 9-10 июля
Семинар с практической отработкой «ЖЕНСКИЕ САЛОННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ СТРИЖКИ» (в программе: модные салонные стрижки, графическое построение линий стрижки, демонстрационный показ, отработка на моделях)	1 день с практической отработкой	8 октября 19 ноября 21 января 11 марта 15 апреля 20 мая 8 июля
Семинар с практической отработкой «МУЖСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ» (в программе: модные салонные стрижки, графическое построение линий стрижки, демонстрационный показ, отработка на моделях)	1 день с практической отработкой	15 октября 26 ноября 28 января 18 марта 22 апреля 27 мая 15 июля
Семинар с практической отработкой «ПРИЧЕСКИ ИЗ ДЛИННЫХ ВОЛОС» (в программе: моделирование, принципы и этапы моделирования, элементы прически, правила построения композиционного центра прически, демонстрационный показ, отработка на манекен-головах)	2 дня с практической отработкой на манекен-головах	13-14 октября 24-25 ноября 26-27 января 16-17 марта 20-21 апреля 25-26 мая 13-14 июля

Занятия проводят преподаватели Академии, прошедшие неоднократное повышение профессиональной квалификации в престижных школах парикмахерского искусства в России и за рубежом.

На семинары с практической отработкой при себе иметь инструмент.

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

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

название курса	продолжительность	даты проведения
Мастер-класс «ХИМИЧЕСКАЯ ЗАВИВКА. МОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ» (в программе: теоретические аспекты технологии, 15 видов накрутки химической завивки, модные тенденции: кудри на пике моды, адаптация химической завивки к форме стрижки)	1 день без отработки	5 октября 2 ноября 7 декабря 1 февраля 5 апреля
Мастер-класс «ШКОЛА КОЛОРИСТИКИ» (Колористика - теория о цвете. Проблемы с сединой, благородный блонд. Цветовые нюансы. Современные методы окрашивания) **Тему дня необходимо узнавать предварительно!**	1 день без отработки	12 октября 9 ноября 14 декабря 8 февраля 15 марта 12 апреля
Мастер-класс «КОММЕРЧЕСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ ЖЕНСКИЕ» (в программе: графическое построение модных фасонов стрижек, технологические особенности стрижек, демонстрационный показ 3-4 моделей)	1 день без отработки	28 сентября 19 октября 16 ноября 21 декабря 18 января 22 марта 19 апреля
Мастер-класс «КОММЕРЧЕСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ МУЖСКИЕ» (в программе: графическое построение модных фасонов стрижек, технологические особенности стрижек, демонстрационный показ 3-4 моделей)	1 день без отработки	26 октября 23 ноября 28 декабря 25 января 15 февраля 29 марта 26 апреля
Семинар с практической отработкой «АФРОПЛЕТЕНИЯ»	2 дня с отработкой	по мере комплектования группы



БИЗНЕС-КУРС

Современные технологии управления бизнесом индустрии красоты – директор, управляющий, администратор.

Бизнес-курс предназначен для уже работающих и для будущих руководителей, управляющих, администраторов салона красоты.

За шесть дней бизнес-курса мы расскажем Вам:

- об основных аспектах современного рынка салонного бизнеса и перспективах его развития;
- о том, как правильно, шаг за шагом, создать свой салон красоты и грамотно наладить в нем работу, избежав при этом типичных ошибок.

Каждую тему читают специалисты по данному направлению.

Кроме лекционного материала Вам будут предоставлены методические пособия по теоретическим темам курса, которые затрагиваются в лекциях, а также необходимая законодательная база.

По завершении курса Вам будет предоставлена возможность **индивидуального консультирования** по интересующим Вас узким проблемам со специалистами отдельных направлений по вопросам подбора оборудования, профессиональных марок для работы салона, а также **оформления заявки** для подбора персонала в Ваш салон или проведения профессиональной экспертизы при подборе кадров.

Именно персональный подход к потребностям каждого слушателя, а также разбор задач, сформулированных на примерах из жизни, делает данный курс максимально приближенным к практике.

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ПРОГРАММЫ

I. Основные этапы открытия предприятия индустрии красоты

1.1. Обзор рынка услуг индустрии красоты (краткая история развития салонного бизнеса, состояние рынка салонов красоты на текущий момент, современные тенденции)

1.2. Характеристика участников рынка салонов красоты (парикмахерские, салоны красоты различных классов)

1.3. Бизнес-концепция предприятия (портрет клиента; тип, вид, класс салона; услуга, технологии, оборудование)

1.4. Шаги по созданию салона красоты (возможные источники необходимой информации; подбор помещения; определение концепции салона и целевой аудитории; основные ошибки данного этапа; исследование конкурентной среды)

1.5. Проектирование и дизайн помещения

1.6. Подбор оборудования и инвентаря

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

ПРАЙС - ЛИСТ НА КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

№	описание работ	стоимость
1.	**Первичная консультация по организации салона (парикмахерской)** /включает в себя поверхностную оценку будущего салона со слов представителя без выезда на место, консультации по организации салона, по подбору оборудования, по обучению персонала и пр./	от 750 руб.
2.	**Построение рабочей схемы будущего салона** /оценка рабочей среды будущего салона с выездом на место/	Договорная цена
3.	**Подготовка пакета внутренних документов:** **3.1. Должностные инструкции: /на электронном носителе/** - парикмахер 3 разряда - парикмахер 4-5 разряда - парикмахер-модельер - мастер по маникюру - мастер по педикюру - косметик - администратор **3.2. Инструкции по охране труда** **3.3. Разработка внутренней документации (правила трудового распорядка салона красоты и др.)**	от 1 200 руб. от 1 400 руб.
4.	**Ценообразование** /разработка прейскуранта услуг салона с учетом используемой профессиональной продукции/	от 3 500 руб.
5.	**Расчет** рекомендуемых цен на услуги салона с учетом используемых профессиональных средств	от 3 500 руб.
6.	Индивидуальное сопровождение салона: организация, подбор оборудования, контроль поставки и установки; выбор профессиональных линий, подбор инструментов, аксессуаров и др.	от 3 500 руб.
7.	**Сопровождение согласований** с государственными органами (Роспотребнадзором, государственной противопожарной службой и др.)	от 5 500 руб.
8.	**Абонентское обслуживание салона**	договорная цена
9.	**Индивидуальное сопровождение открытия салона:** поставщики, организация, подбор оборудования, контроль поставки и установки; подбор профессиональных линий, инструментов, аксессуаров и др. для всех направлений салонов красоты	договорная цена
10.	**Сопровождение категорирования, сертификации**	договорная цена
11.	**Подбор персонала по базе данных.** Профессиональная экспертиза сотрудников	договорная цена
12.	**Тренинги персонала:** «Эффективный администратор», «Психология и техника продаж услуг в салоне», «Психология общения с клиентом» и др.	отдельный прайс-лист

II. Принципы работы с контролирующими органами. Нормативно-правовые аспекты салонного бизнеса.

2.1. Требования Роспотребнадзора при организации и содержании предприятия - санитарно-эпидемиологические требования к салонам. Нормативная документация. Новые государственные санитарные правила и нормативы

2.2. Требования органов государственной противопожарной службы

2.3. Требования Комитета по защите прав потребителей. Правовые аспекты взаимоотношения в системе "салон-клиент". Обзор действующего законодательства (Закон РФ «О защите прав потребителя»)

2.4. Проверки в салоне красоты. Журналы для учета проверок

III. Рекламная кампания и продажа услуг салона красоты. Оценка эффективности рекламной кампании

3.1. Маркетинг услуг и рекламная кампания салона красоты

3.2. Различные виды рекламы и их результативность:

- Наружная реклама
- Полиграфическая реклама
- Реклама в СМИ - радио, телевидение, пресса и т.д.
- Внутренние рекламные документы (прейскурант на услуги, прейскурант на сопутствующие товары)

3.3. Организация презентации салона красоты

IV. Экономические аспекты работы салона

4.1. Рентабельность салонного бизнеса

4.2. Услуга как основной продукт салона. Особенности продажи услуг

4.3. Основы ценообразования услуг и товаров

- Концепция ценообразования и различные ценовые стратегии
- Специфика ценообразования на парикмахерские услуги
- Механизм ценообразования
- Алгоритм формирования цены на услуги

4.4. Оформление первичных ценовых документов - прейскурантов

4.5. Система розничных продаж предприятий индустрии красоты

- Философия розничных продаж
- Продаваемый товар
- Общие принципы стимуляции продаж

4.6. Заработная плата персонала (варианты; ошибки; финансовые системы работы предприятия)

4.7. Оптимальное время выполнения услуг

4.8. Организация учета в салоне красоты. Основы учетной политики

4.9. Внутренняя документация в салоне красоты (внутренний учет в салоне красоты; листки учета рабочего времени; учет движения денег, товара; статистическая информация)

V. Кадровая политика в салоне красоты

5.1. Подбор персонала. Первичное собеседование. Требования, предъявляемые к специалистам и администратору

5.2. Управление персоналом

5.3. Особенности работы с персоналом предприятия индустрии красоты (корпоративный стиль; мотивация персонала; система поощрения и наказания)

5.4. Роль администратора. Должностные обязанности. Постановка целей и задач в работе администратора

5.5. Правила внутреннего трудового распорядка. Этика делового общения

VI. Комплексное оснащение предприятий индустрии красоты

6.1. Обзор рынка оборудования. Рекомендации при подборе. Технические характеристики. Ценовая политика

- Солярий (обзор рынка, требования к установкам)
- Организация услуги маникюра, педикюра
- Обзор парикмахерского оборудования

6.2. Правила подбора и использования профессиональных линий в соответствии с классом предприятия

- парикмахерское направление
- услуги маникюра, педикюра
- косметология

VII. Информационная поддержка

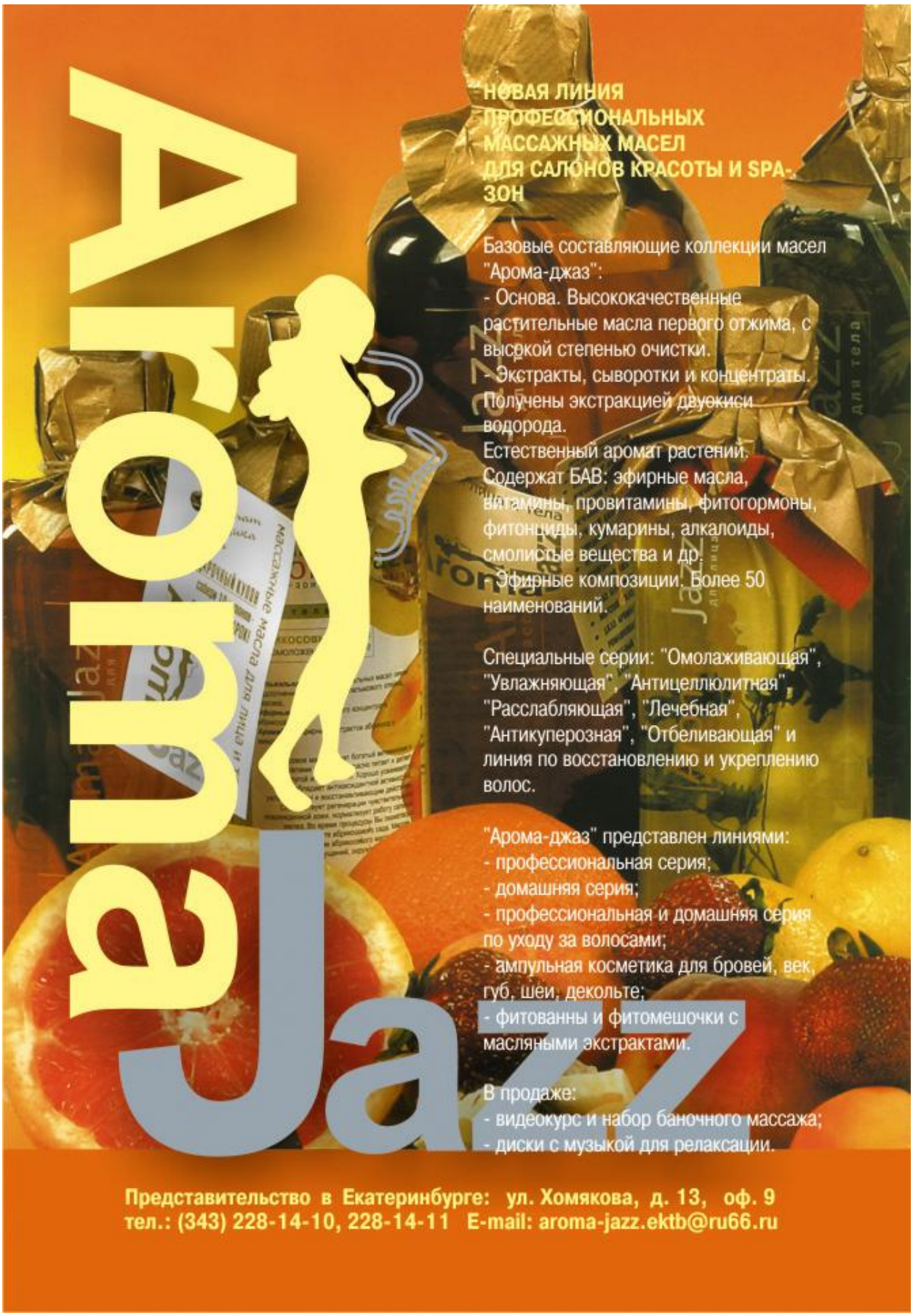
Профессиональная литература, каталоги, журналы

Возможно индивидуальное консультирование

- **6 дней обучения**
- **занятия с 10 до 17 часов ежедневно**
- **занятия по принципу лекций**
- **по окончании вручается сертификат**
- **выдается комплект нормативно-методических документов**
- **стоимость курса – 11 500 рублей**



ВАМПУПИZДАТ © 2008



НОВАЯ ЛИНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МАССАЖНЫХ МАСЕЛ ДЛЯ САЛОНОВ КРАСОТЫ И SPA-ЗОН

Базовые составляющие коллекции масел "Арома-джаз":
- Основа. Высококачественные растительные масла первого отжима, с высокой степенью очистки.
- Экстракты, сыворотки и концентраты. Получены экстракцией двуокиси водорода.
Естественный аромат растений. Содержат БАВ: эфирные масла, витамины, провитамины, фитогормоны, фитонциды, кумарины, алкалоиды, смолистые вещества и др.
- Эфирные композиции. Более 50 наименований.

Специальные серии: "Омолаживающая", "Увлажняющая", "Антицеллюлитная", "Расслабляющая", "Лечебная", "Антикуперозная", "Отбеливающая" и линия по восстановлению и укреплению волос.

"Арома-джаз" представлен линиями:
- профессиональная серия;
- домашняя серия;
- профессиональная и домашняя серия по уходу за волосами;
- ампульная косметика для бровей, век, губ, шеи, декольте;
- фитованны и фитомешочки с масляными экстрактами.

В продаже:
- видеокурс и набор баночного массажа;
- диски с музыкой для релаксации.

Представительство в Екатеринбурге: ул. Хомякова, д. 13, оф. 9
тел.: (343) 228-14-10, 228-14-11 E-mail: aroma-jazz.ektb@ru66.ru



V.I.A.B.I.G.L.I

FASHION STREET
УЛИЦА МОДЫ

Екатеринбург, Центр Моды, ул. 8-Марта, 8в, (343) 378-26-38


фотостудия
argentum flash
безупречное качество
для профессионалов
индустрии красоты
ул. Малышева, 36, офис 336
тел.: (343) 290-25-85

ЕСЛИ ВЫ ВЧЕРА "КЛУБИЛИСЬ"
ОТ ЗАКАТА ДО РАССВЕТА,
ПИЛИ МНОЖЕСТВО КОКТЕЙЛЕЙ
С АЛКОГОЛЕМ ИЛИ БЕЗ,
А ПОТОМ ЕЩЁ В ТАНЦ-ПОЛЕ
ДО КРОВИ СТОПТАЛИ НОГИ,
ВНЕШНОСТЬ ВАША ИСТРЕПАЛАСЬ,
ЕЙ НЕОБХОДИМ УХОД;
МАКИЯЖА НЕТ НА ФЕЙСЕ,
ОТ ПРИЧЁСКИ ТОЛЬКО КЛОЧЬЯ,
И ЗАГАР СОВСЕМ СТАЛ БЛЕДЕН,
И ОБЛОМАН МАНИКЮР –
ВАМ СОВЕТАМИ ПОМОЖЕТ,
ЭТОТ ЧУДНЕНЬКИЙ ЖУРНАЛЬЧИК,
С НИМ НИ ГДЕ НЕ РАССТАВАЙТЕСЬ,
ОН ВСЕГДА НЕОБХОДИМ!
ПРОЧИТАВ ДО САМОЙ КОРКИ,
РАЗГЛЯДЕВ КАРТИНОК УЙМУ,
ВСЁ УЗНАЕТЕ ПОДРОБНО
ПРО САЛОНЫ КРАСОТЫ!!!
ТОЛЬКО ВОТ ОДНА ПРОБЛЕМА:
НЕТ НАЗВАНЬЯ У ЖУРНАЛА(((
С МОЗГОМ ЕСЛИ ВСЁ В ПОРЯДКЕ,
ТО К ЗАДАНЬЮ ПРИСТУПАЙ!!!!
НУЖНО ОЧЕНЬ ПОСТАРАТЬСЯ,
ПОСИДЕТЬ, ПОМЫСЛИТЬ ПЛОТНО
РАЗОГНАТЬ ВОЛНУ С ДРУЗЬЯМИ
И ПРИДУМАТЬ СУПЕР-NAME!
КОЛЬ ОДЕРЖИШЬ ТЫ ПОБЕДУ,
ТО ЗА ЭТО ДОБРЫЙ ДЯДЯ
ДЕНЕЖЕК ТЕБЕ ОТВАЛИТ -
ЦЕЛЫХ ДЕСЯТЬ НАШИХ ШТУК!!!
ВАРИАНТЫ ПРИНИМАЕМ
С ОКТЯБРЯ И ПО НОЯБРЬ МЫ,
ЕСЛИ ВДРУГ ПРОТОРМОЗИШЬ ТЫ,
ТО ТОГДА НЕ ОБЕССУДЬ!
ВОТ ТОГДА И СЯДЕШЬ РОВНО
СНОВА ТЫ НА ТО ЖЕ МЕСТО...
ТАК ЧТО ВРЕМЯ НЕ ТЕРЯЯ,
НАЧИНАЕМ СОЧИНЯТЬ!!!



ГОНИ ВОЛНУ

10 000

Приз для победителя конкурса на лучшее название
для журнала «ANIMA-холдинга» - 10 000 рублей!

Варианты – сюда:
ICQ 449-573-977
e-mail: anima2009@mail.ru
sms на телефон 8 (904) 987-5676
Не забывайте указывать свое имя и координаты!

Над выпуском работали: Наталия ТОМИЛОВА (тексты – проза), Владимир МЕНЬШИКОВ (дизайн-верстка),
Юрий Тищенко (фото) – фотостудия Argentum Flash, ВАМПУПИЗДАТ (графика) и ANIMA-холдинг (все)
Отпечатано в ООО Полиграфический комплекс "Лазурь"
г. Екатеринбург, ул. Луначарского , д. 87. Тел. (343) 365-86-22 (23)

Тираж номера 999 экз. Заказ № 1585


Saint Louis
PARIS
ACADEMIE DE COIFFURE
estel
Academy
ЦЕНТРЫ ОБУЧЕНИЯ
ПО МЕЖДУНАРОДНОЙ МЕТОДИКЕ
АКАДЕМИИ SAINT LOUIS
SAINT LOUIS UNION ACADEMIE
115, rue du Fg. Poissonniere 75009 Paris
Tel.: +33 (0) 1 45 26 3 53
Fax: +33 (0) 1 44 53 04 07
e-mail: infos@ecolesaintlouis.com
www.ecolesaintlouis.com
АКАДЕМИЯ
ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА ESTEL
С-Петербург, Большая Посадская ул., 6
Тел.: (812) 332-19-59, 332-19-98
e-mail: academyestel@yandex.ru
www.unicosm.ru
ШКОЛА
ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА ESTEL
С-Петербург, Малая Посадская ул., 17
Тел./факс: (812) 232-73-05, 233-03-88
e-mail: academy_estel@mail.ru
www.unicosm.ru
СТУДИЯ BEST ESTEL
Екатеринбург, Вайнера ул. 16 а
Тел.: (343) 371-84-81, 345-41-16
e-mail: magnitiv@bk.ru
УЧЕБНАЯ СТУДИЯ ПАРИКМАХЕР
ESTEL - SAINT LOUIS
Нижний Новгород, Мещерский б-р, 3/2
Тел.: (831) 249-49-25
e-mail: paricmaher@mail.ru
Реклама. Услуги сертифицированы.