

# SPA SPACE™

ВСЕ О СОВРЕМЕННОМ СПА, ВСЕУКРАИНСКИЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ВЕСТНИК  
ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ И КЛИЕНТОВ СПА

[www.soyuz-spa.com.ua](http://www.soyuz-spa.com.ua)

## Новинки СПА-бутика

**ZEYTUNI®**  
NATURAL COSMETICS



Подарочный косметический набор, состоящий из геля для душа, жидкого мыла и мыла на основе оливкового масла, произведен в Турции известной косметической компанией «ZEYTUNI». Это 100% натуральный косметический продукт на основе оливкового масла, полученного при первом холодном отжиме, из оливок выращенных на побережье Эгейского моря. Гель для душа на основе оливкового и миндального масла придает коже бархатистую нежность. Насыщает витаминами. Объем 400 мл. Жидкое мыло на основе оливкового масла придает особую мягкость и гладкость коже рук. Благодаря большому содержанию витамина Е, замедляет процесс старения. Объем 400 мл. Мыло на основе оливкового масла снимает усталость и раздражение кожи, насыщает витаминами, увлажняет и мягко отбеливает, способствует быстрому заживлению мелких трещин и царапин. А так же обладает антицеллюлитными свойствами. 100 гр.

## ОТ ИЗДАТЕЛЯ

Вот и прошел первый месяц осени. Деловой сезон и учебный год уже в самом разгаре. Погода располагает к работе и созиданию, прохладный ветер и дождь приведут клиентов в СПА-центры и банные комплексы. Случится все, что мы так ждали летом – возвращение клиентов и плотный рабочий график.

Пришло время сосредоточиться и сконцентрироваться на главном. Клиенты ждут, что мы их порадуем новинками, мы готовимся к выставкам и семинарам, не за горами новый год, а значит надо быть «наготове» и запастись материалами, силами, привести команду в «боевую готовность». Команда – это не случайность и не просто выверенная маркетинг-стратегия. Чтобы создать свою успешную и приверженную команду надо знать, уметь и работать в команде единомышленников коллег и партнеров. Сам руководитель, который входит в успешную команду руководителей, в своем коллективе будет транслировать командный дух, умение и знание формирования и работы в команде равных и сможет привнести в работу не только новинки и позитивный опыт, но и будет знать и понимать, куда он ведет свой «корабль бизнеса». Нельзя вести коллектив просто к выполнению плана. У каждого члена коллектива должна быть цель, достижение которой приведет всю компанию к успеху. Правильная постановка целей – это и заслуга и работа опытного руководителя. Но мы все давно отдаем себе отчет, что в круговерти рабочих будней и плотном ежедневном графике так тяжело работать на перспективу, успевая выполнять ежечасные задачи. Именно поэтому, раз в году есть важный и главный момент для каждого руководителя – Национальная СПА-Ассамблея, а для специалистов СПА – Ukrainian SPA & Wellness Professional AWARD и SPA-Форум. Это время и место, где не просто концентрируется необходимая информация и опыт, который невозможно купить в маркете или скачать в интернет. Это место командообразования успешных руководителей, «место силы» для лидеров своего бизнеса, место новых возможностей и удачно проведенного времени для специалистов!

Чтобы достичь новых вершин и превзойти себя вчерашнего надо изменить свое эмоциональное состояние, мировоззрение, открыть новое видение. Сделать это в своем кабинете, где масса забот и ежедневные проблемы – просто невозможно. Для этого надо сменить обстановку, попасть в нужное время в окружение нужных людей.

Именно поэтому созданы Ukrainian SPA & Wellness Professional AWARD и СПА-Ассамблея – особенное место, особенная атмосфера, инновационная информация и нужные и интересные люди рядом. Именно там образуется команда единомышленников, в среде которых рождаются успешные проекты.

В ближайшие два месяца мы будем жить ожиданием этого мощного события в жизни СПА Украины, будет много работы и забот, но когда в итоге виден успех лучших специалистов и счастливые глаза гостей, когда событие изменяет жизни людей к лучшему – значит миссия выполнена и поставленных задач мы добились.

До скорых встреч в «месте силы»!

Искренне Ваша  
Глава Союза Профессионалов СПА, отелей  
и Wellness-курортов Украины  
Тамила Рзаева





# ...КОГДА СОБЫТИЕ «РАБОТАЕТ НА ВАС»...

Третий год подряд Крым готовится принять лучших специалистов и руководителей SPA & Wellness индустрии Украины, а также приглашенных зарубежных коллег и профессионалов.

Третий раз Ukrainian SPA & Wellness Professional AWARD даст возможность очень многим специалистам задать профессиональный темп и новые стандарты в своей профессии, завоевать хрустальную стелу в достойной борьбе и изменить к лучшему свою карьеру.

Каждый гость и каждый участник имеет возможность провести самые незабываемые, насыщенные, эмоционально очень яркие дни в окружении самых достойных коллег, профессионалов и друзей...

Когда событие проводится впервые – за ним пристально наблюдают, сравнивают и ожидают развития, когда проходит второй раз – его сравнивают с первым и дают оценку «лучше или хуже чем в прошлый раз». Третий раз – это уже закономерность в развитии и гости ожидают новых впечатлений, отличий от прошлогодней программы и новинок, за которыми стоит ехать... Организаторы готовы превзойти ожидания гостей, потому что это событие задумано и реализовано не случайно, не для того чтобы «задвинуть» конкурентов или сорвать чей-то бизнес, не для того чтобы зарабатывать, продавая призовые места, а для того, чтобы создать мощную профессиональную площадку, где «зажигаются звезды», где происходят главные и значимые события отечественной индустрии SPA & Wellness, где люди достигают мечты и уезжают в новом эмоциональном состоянии, где происходят ключевые переговоры и заключаются важные контракты, где каждый гость становится главным и видит перспективы своей профессии.

По правилам события каждый год состав членов жюри обновляется на 90%. Это самый сложный вопрос, т.к. критерии для членов жюри жесткие и для судейства приглашаются только ведущие эксперты в своей отрасли, с колоссальным опытом работы, наличием авторских методик и методических пособий, с ученой степенью и заслуженным авторитетом в индустрии SPA, Wellness & Beauty. В 2011 году в состав членов жюри вошли как отечественные, так и зарубежные эксперты в области SPA и банного искусства.

Сила и влияние данного события на профессиональный рынок SPA & Wellness не только в конкурсной программе и возможности «потусоваться» среди знаменитых специалистов. Для того, чтобы получить развитие профессиональное, каждый человек должен развиваться и в личностном плане и в духовном. Организаторы данного проекта из года в год несколько меняют формат события, для того чтобы дать чуть больше, чем ожидают гости, для создания атмосферы, которая поможет изменить мировоззрение людей, создаст команду единомышленников из отдельных профессионалов, чье видение будет менять индустрию в целом и превращать количество в качество. Мы все знаем, что окружение формирует мировоззрение и видение, общение с успешными людьми позволяет увидеть решение проблемы в ином ракурсе, в среде успешных людей не бывает неудачников и аутсайдеров, стремление быть в успешной команде позволяет многим найти решение сложных задач. Несколько дней, проведенные в атмосфере 4 событий, отдыха и общения, конкурсных работ и культурной программы позволяют ускорить время и в сжатые сроки получить максимум. Событие в режиме «all inclusive»

имеет колоссальную ценность и самую низкую стоимость регистрационного взноса для событий национального уровня. Здесь всё работает на каждого участника, а не участник работает на событие.

Очень многие события, конкурсы, выставки и отдельные компании уже сделали шаги для объединения профессионалов. Это можно только приветствовать и достойно уважения. Мы пристально следим за каждым событием, анализируя опыт и достижения коллег и партнеров, учитывая пожелания клиентов и гостей создаем востребованную концепцию и программу мероприятия.

Мы даже рады, когда наши события становятся отправной точкой в создании других мероприятий и событий. И некоторые гости уезжают вдохновленные и пытаются воссоздать то, что видят в какой-то другой сфере или в этой же сфере, но в другой стране или в рамках выставки или конференции. Это очень ценно для нас! Мы надемся, что наши гости и партнеры будут ставить нас в известность о применении идей, критериев оценки или одноименных событий Союза. Но, не надо забывать, что за простотой создания мероприятия кроется титанический труд сплоченной команды и если мы транслируем легкость – это даже к лучшему! Кто-то ведь должен быть флагманом, на которого хочется равняться.

**P.S.** Можно очень долго рассказывать человеку о вкусе яблока, который его никогда не пробовал. Как, используя слова, описать вкус яблока? Это почти невозможно. Поэтому, что нужно сделать в действительности – это дать человеку яблоко и позволить ему попробовать его на вкус.

Рзаева Тамила  
Филиппова Людмила



*Бархатный сезон*  
в Евпатории!

*Отдыхай со вкусом!*

**TES-hotel**  
Resort & Spa

- БАННЫЙ КОМПЛЕКС
- БАССЕЙН
- МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР
- СПА-ЦЕНТР
- КОНФЕРЕНЦ-СЕРВИС

Ukrainian SPA &  
Wellness Professional  
AWARDS 2011



2-4 декабря 2011г.

+38 050 346 28 00  [www.tes-evpatoria.com](http://www.tes-evpatoria.com)

# СПЕЦИАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ ДЛЯ SPA SPACE



## Юрий Алексеевич Чабан

Кандидат медицинских наук в области «СПА», СПА-эксперт «SPA & Hotel Project» (Украина).

Академик Европейской Академии Естественных Наук, Ганновер (Германия) за научные достижения в области СПА (12.04.2010).

• Член экспертного совета Международного Межакадемического Союза, АР Крым по направлению «рекреация, туризм, курортология».

• Автор инновационной СПА-концепции курортологии «Medical SPA Resort™»

• Лауреат почётной медали им. Парацельса Европейской Академии Естественных Наук, г. Ганновер (Германия) за лучший инновационный проект 2009 года – «создание и внедрение в практику авторской концепции «Medical SPA Resort™» в «пансионате «Море», г. Алушта.

• Сертифицированный специалист Центра Реабилитации Управления Делами Президента РФ по «Маркетингу и менеджменту медицинских услуг».

• Главный врач диагностического лечебно-реабилитационного курортного комплекса «Rixos Prykarpattya» / Трускавец.

**Spa Space. Юрий Алексеевич, Ваше видение проблематики оздоровительных медицинских и услуг в SPA & Wellness-индустрии Украины?**

**Чабан Ю.А.** На сегодняшний день есть некие услуги в отношении человеческого тела и эмоций. В секторе ортодоксальной медицины эти услуги не являются безусловным авторитетом, так как классическая медицина, решая вопросы «лечения болезней», находится в плену «патологоцентричности», не имея ресурса в направлении «здоровьецентричности» или профилактической медицины. Профилактическая медицина на сегодняшний день находится в состоянии «возможного развития», т.к. менталитет славянских народов сформировал равнодушное отношение к своему здоровью и будущему, «жизнь одним днем», не совсем здоровый образ жизни и надежда на русское «авось пронесет» привело к самой низкой продолжительности жизни в Европе, появился научный термин – «высокая славянская смертность». Менталитет европейцев и американцев давным давно заставил людей вкладывать деньги в свое здоровье, т.к. лечить болезни намного дороже и опаснее. Зарубежом охраняют здоровье здоровых людей и в первую очередь в СПА-учреждениях. Но потребность в СПА-культуре и новом СПА-мировоззрении настолько сказывается на образе жизни наших людей, что уже постепенно входят в моду и являются признаками достатка, благополучия и успешного статуса состояния гармонии, показателя общей культуры, ухоженный внешний вид, здоровое тело и внешность... Где достичь этих показателей? В районной поликлинике? В реанимации? В государственном санатории? Статистика показывает, что клиенты возрастной категории от 50 до 70 лет вынуждено предпочитают услуги традиционной медицины, что полностью

определяется директивными «медицинскими стандартами диагностики и лечения заболеваний». Тогда как люди от 25 до 40 уже стараются прибегать к менее травматичным и опасным, но более приятным, комфортным процедурам для восстановления здоровья и красивой внешности, какими являются СПА-услуги. В советское время естественные процессы старения и хронические формы заболеваний решались путем санаторного лечения, времена идут и санаторное лечение сменилось на оздоровительные программы и СПА-туры на СПА – курортах в Украине и зарубежом. Здоровые люди должны вкладывать инвестиции в здоровье и его сохранность, а не ждать хронические формы заболеваний и лечиться потом в клиниках, больницах. Если проанализировать реалии сегодняшнего дня, то в нашей стране на данный момент СПА-центры – это единственные реальные профилактические учреждения.

А СПА – высшая форма профилактической медицины! – комплекс мероприятий, направленный на восстановление сниженных адаптационных резервов организма, при помощи немедикаментозных факторов, традиционных и нетрадиционных методов, воздействуя на организм по принципу полисенсорного комплексного воздействия на 5 органов чувств, а на личность человека психологией персонала «стиля гостеприимства». «Болезни цивилизации», сенсорный голод», заболевания психосоматического происхождения, синдром хронической усталости – все это приводит к быстрому старению организма и необходимости проведения anti-age-терапии.

Вообще-то, самая большая проблема СПА – это отсутствие чёткого позиционирования: чем занимается СПА? Чем занимается Medical SPA? Чем Wellness? Почему СПА не может быть в онкологии? Почему нельзя лечить серьёзную патологию в СПА? Мне

кажется, сами по себе продажи иногда на некоторых объектах выветривают главный смысл и ценность СПА. В нашей стране СПА нуждается в защите и легализации, стандартизации специальностей в СПА как таковых: СПА-менеджер, СПА-технолог. Крайне необходимо самой средой СПА, общественными организациями учредить совет экспертов по СПА страны (коллегияльный выборный орган), либо авторитетную общественную организацию, которая бы могла бы по добровольной заявке любого учреждения провести экспертизу учреждения и выдать сертификат о том, что это СПА-объект, а не баня, профилакторий, салон красоты, санаторий. Это действие должно выходить из профессиональной СПА-среды, а не из кабинета госчиновника.

**Spa Space. Юрий Алексеевич, в последнее время появилось достаточное количество СПА-курортов, салонов и центров. Вывеска СПА появляется даже на автомайоках для машин и салонах для животных. Как простому человеку отличить настоящий СПА-салон или СПА-курорт от обычного салона с вывеской СПА?**

**Чабан Ю.А.** На рынке Украины существуют СПА с катастрофическим дефицитом квалифицированного персонала (о каком сервисе тогда может идти речь?), есть медицинские учреждения, где у персонала достаточно своих проблем с лечением патологии у клиентов... Персонал СПА должен быть «продуктом своего продукта»... В СПА должны учитываться потоки клиентов и их грамотное разделение... Комфортная обстановка и образцовое отношение персонала к гостю, гость должен испытывать эмоциональный комфорт, а не временное присутствие в «оздоровительном дворце», персоналом должен соблюдаться СПА-этикет, после посещения истинного СПА человек получает положительное изменение психо-эмоционального со-



стояния, излечение духа, души, тела, эмоций... восстанавливается творческий ресурс и душевный комфорт на фоне повышения потенциала здоровья. Повторюсь, но наличие сертификата качества СПА-услуг могло бы у СПА-учреждения могло бы помочь клиентам отличать СПА от «неСПА».

**Spa Space. Юрий Алексеевич, что, по-вашему, является главным в успешной продаже СПА-услуг?**

**Чабан Ю.А.** Правильная концепция СПА-объекта, правильное оборудование, правильный персонал. Психологический стиль гостеприимства, формы эмпатийного межличностного общения с потенциальным клиентом. Важна техника взаимодействия с клиентом, вербальные, не вербальные и пара-вербальные техники общения. Успешный СПА-руководитель воплощает в себе совокупность правильных действий в СПА: маркетинг-стратегия и PR, расчет финансовой модели, бизнес-план, четко сформированные ценности, постоянное обучение в области маркетинга и менеджмента в СПА. Любой сотрудник СПА должен быть «продуктом своего продукта», понимать цели и задачи своего СПА, а руководитель должен мыслить масштабно, но также знать и детали всех бизнес-процессов. Грамотное управление – это баланс между созданием комфортных условий для работы под-

чиненных и в любом случае достижение финансового плана для инвестора. Работа должна быть на результат сегодня и обязательно на перспективу. Пытаясь сэкономить там, где нельзя, скрыть недостатки и недоделки в результате есть риск показать «халтуру», которая клиенту будет видна сразу. Резерв и потенциал СПА в Украине – средний класс населения, захват СПА-индустрией таких ценностей как: повышение потенциала здоровья, детоксикация, снижение веса, эстетика лица и тела, антистарение, увеличение доли СПА-курортов среди учреждений курортологического направления, увеличение доли медицинских СПА среди DaySpa. Мы привыкли осознавать, что СПА – услуга для богатых и благополучных, дорогая и элитная. Но основные деньги в СПА «лежат» в услугах для среднего класса. Популяризация культуры хорошего самочувствия и истинного здоровья среди большинства населения – основная задача и основной потенциал для продаж в СПА. Резюмируя ответ на Ваш вопрос – это требует многостороннего профессионализма, мне кажется, что построить отель, ресторан, поликлинику проще, так как при этом более узкое профессиональное поле, чем в СПА.

**Spa Space. Юрий Алексеевич, и последний вопрос. В Украине наблюдается катастрофический де-**

**фицит квалифицированного персонала в СПА, что по-Вашему нужно мед. персоналу чтобы стать профессиональным СПА-мастером?**

**Чабан Ю.А.** Необходимо учиться, постоянно, не забывая отрабатывать на практике полученные знания. Учиться нужно всегда и у всех, необходимо всегда успевать за постоянным обновлением технологий и методик, это не хирургия или терапия, СПА – неизменно динамично самообновляемая индустрия. Нужна безупречная техника исполнения процедур, знание и применение психологических аспектов работы в СПА, постоянный личностный рост и самое главное – выработка в себе такого качества как гостеприимство, служение людям и глубоко уважительное отношение к гостю и клиенту. Все эти качества должны постоянно совершенствоваться и не стоит забывать об опасности «звездной болезни» – главном враге профессионализма.

**Spa Space. Юрий Алексеевич, спасибо Вам большое за уделенное время и надеемся до скорой встречи на III Ukrainian SPA & Wellness Professional Award-2011 в Евпатори в декабре этого года.**

За программой события следите на нашем сайте:  
[www.soyuz-spa.com.ua](http://www.soyuz-spa.com.ua)

## НАШЕ ЗДОРОВЬЕ – ЭТО ЗАЛОГ АКТИВНОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ

Чтобы всегда быть подвижным и активным, необходимо заботиться о здоровье своих стоп. Клиника «Делекос» – ваш верный помощник в этом. У нас в условиях специализированного подологического кабинета при тесном сотрудничестве подолога и дерматолога успешно решаются такие распространенные проблемы, как вросшие ногти, подошвенные бородавки, стержневые мозоли, натоптыши. Проводится лечение болезненных трещин, чрезмерной потливости стоп (гипергидроза), гиперкератоза, а также грибковых заболеваний кожи и ногтей пластин. Аппаратный педикюр показан людям, страдающим сахарным диабетом, а также во вре-

мя беременности, поскольку это самая физиологичная обработка стопы: в ее

арсенале есть только шлифовальные инструменты и нет режущих.



Подологический кабинет оборудован современной немецкой аппаратурой фирмы «Gerlach». Наши специалисты используют в работе немецкую лечебную косметику фирмы «Gehwol». Это натуральная гипоаллергенная косметика для ухода за стопами, не содержащая ароматизаторов. В состав этой косметики входят только натуральные масла авокадо, жожоба, горной сосны, розмарина, мяты, эвкалипта, а также витамины А, Е, D, пантенол.

Врастающий ноготь – это очень распространенная ситуация, когда край ногтевой пластины глибо-

ко вращает в края ногтевых валиков, вызывая крайне болезненную реакцию мягких тканей. Причины: неправильно подобранная обувь, постоянное ношение высококого каблука, плоскостопие, травмы ногтевой пластины. При своевременном обращении к подологу эта проблема успешно решается без хирургического вмешательства.

Не менее распространенная проблема – это стержневые мозоли (твердые ороговевшие участки кожи, клиновидно уходящие вглубь мягких тканей). Они образуются от длительного давления на один и тот же участок стопы. Причиняют сильную боль, неудобство при ходьбе. С помощью специальных боров проводится высверливание мозоли, удаляется стержень и корешок, что приводит к полному решению проблемы. При нарушениях строения свода стопы подологом подбираются индивидуальные вкладыши в обувь, ортопедические стельки, гелевые кольца и накладки, которые препятствуют образованию новых мозолей в будущем.

Подошвенные бородавки – заболевание, вызванное вирусом папилломы человека. Лечение этой проблемы проводится совместно специалистом-подологом и дерматологом. После снятия в подологическом кабинете ороговевшей поверхности бородавки проводится криодеструкция (замораживание жидким азотом). Методика безболезненна, не приводит к нарушению активного образа жизни. В том случае, когда количество бородавок очень большое, показана консультация иммунолога для подбора противовирусных и иммуномодулирующих препаратов. Такое комплексное лечение позволяет полностью избавиться от проблемы.

С помощью аппаратного педикюра успешно решается и такая проблема, как гиперкератоз (чрезмерное образование грубой, ороговевшей кожи), который часто сопровождается появлением глубоких болезненных трещин. Причины: нарушения в эндокринной системе, хронические заболевания желудочно-кишечного тракта, сосудистая недостаточность, а также неправильный уход за стопой. При проведении классического обрезного педикюра мастера обрабатывают стопы лезвиями, пилками с грубым абразивом, зачастую чрезмерно, что приводит к иллюзии «кожи младенца». Сразу после процедуры это выглядит красиво, но возникает закономерный эффект: стопы становятся бо-

лее чувствительными и огрубевают быстрее, появляются трещины. С помощью аппаратного педикюра проблему легко решить. После лечебной травяной ванны стопы обрабатываются специальными шлифовальными насадками, убираются ороговевшие наслоения, зашлифовываются края трещин, после чего накладывается, по показаниям, лечебный бальзам или мазь от трещин, подбираются эффективные средства по домашнему уходу. Дерматолог проводит обследование и определяет причины гиперкератоза, проводится коррекция выявленных нарушений.

Дерматологи констатируют: в настоящее время очень распространены грибковые заболевания кожи стоп и ногтевых пластин. Признаки: покраснение, шелушение кожи стоп, появление трещинок, в том числе между пальцами, зуд кожи. Пораженные ногти утолщаются, становятся рыхлыми, меняют свой цвет, разрушаются. Необходимо помнить: грибковые заболевания заразны. Человек с такой проблемой является постоянным источником инфекции для своих близких. Кроме того, опасность грибковых инфекций заключается в том, что они часто являются причиной аллергических реакций. Вот почему эту проблему необходимо своевременно решать у квалифицированного дерматолога. Помимо назначения эффективных противогрибковых средств, в подологическом кабинете имеется возможность провести протезирование разрушенной ногтевой пластины медицинским гелем для получения хорошего эстетического результата.

Аппаратный педикюр показан людям, страдающим сахарным диабетом. У таких пациентов от повышенного уровня сахара в крови страдают сосуды, нервные окончания. Кожа становится истонченной, легко ранимой, на ней образуются трещинки, снижается чувствительность. Любая микротравма может стать причиной серьезного осложнения, поэтому обрезной педикюр диабетикам противопоказан. Аппаратный педикюр – идеальный вариант для таких пациентов. Он нетравматичен, поскольку используются шлифовальные насадки, а не режущие инструменты, не требует температурных ванн, противопоказанных диабетикам. Подолог использует специальную линию лечебной косметики для ухода за диабетической стопой, не содержащей охлаждающих и согревающих компонентов, а также спирта.

# Делекос

## Клініка дерматології, лікувальної косметології

Київ, б-р Лесі Українки, 34, каб. 512

### 592-56-13

[www.delekos.com.ua](http://www.delekos.com.ua)

[mail@delekos.com.ua](mailto:mail@delekos.com.ua)



- ДЕРМАТОЛОГІЯ
- ІМУНОЛОГІЯ  
ТА АЛЕРГОЛОГІЯ
- ЛІКУВАЛЬНА  
КОСМЕТОЛОГІЯ
- ПОДОЛОГІЯ  
(ЛІКУВАННЯ  
ПРОБЛЕМНОЇ СТОПИ)

ПОМІРНІ ЦІНИ  
ПРИЄМНО ВАС ДИВУЮТЬ!



**ЗНИЖКА  
НА ПОСЛУГИ**  
зареєструйся на  
консультацію  
вже зараз!



# СЕРВИС В КОСМЕТОЛОГИЧЕСКОМ КАБИНЕТЕ

## НЕОБХОДИМЫЕ И ДОСТАТОЧНЫЕ УСЛОВИЯ



**Гринин Павел Константинович** – Директор сети салонов красоты «Alessandro» (Киев), консультант по менеджменту и маркетингу ПИК, ведущий и организатор beauty-конференций (InterCHARM, Beauty Salon, Kosmetik Baltikum Forum, Конгресс LNE, Вселенная красоты и здоровья), автор статей в украинских и российских профессиональных изданиях: «Красивый Бизнес», «Клубная карта», «HAND & nails + Ногтевой сервис», «You hair», «Косметолог», «Kosmetik International», «Les Nouvelles Esthetiques Україна». г. Киев / Украина

### I. ВМЕСТО ВСТУПЛЕНИЯ

Прежде чем приступить непосредственно к рассмотрению системы сервиса в салонах красоты в целом и в косметологических кабинетах в частности, хотелось бы уяснить, от чего зависит количественный и качественный состав сервисных услуг. Сервис напрямую зависит от величины вложенного капитала, благодаря которому и происходит оснащение салона, оформление интерьера и создание определенного уровня заведения рассчитанного на свой сегмент рынка. Причем неважно какова ценовая категория у салона, важно выйти на своего потребителя. Т.е. сервис является производной от концепции.

*Концепция = Место + Класс (Уровень)*

Концепция – базовое понятие любого бизнес-проекта, в случае с предприятиями индустрии красоты, основано на выборе месторасположения салона и его класса или уровня.

У ведущих специалистов по консалтингу до сих пор нет единого мнения, что имеет первоочередное значение: помещение или создание образа клиента (что было раньше: яйцо или курица ☺). В идеале, конечно, создание образа клиента представляется более правильным, чему мы встречаем неоднократные подтверждения среди западных специалистов. Но отечественные реалии демонстрируют, что сложнее всего найти помещение. Посему, месторасположение я считаю базовым понятием, от которого мы обязаны отталкиваться.

На его основе происходит выбор бизнес-модели салона. Существуют пять устоявшихся моделей: «Домашний салон», «Место для тусовки», «Салон бизнесменов», «Эксклюзивный салон», «Горячие точки» (возле вокзалов, метро, рынков, гостиниц). Каждой из модели сопоставлен конкретный образ потенциального клиента со своими характерными особенностями.

**Образ клиента подразумевает ответы по следующим пунктам:**

- возраст;
- пол;
- дети;
- затраты на обслуживание (уровень доходов);
- предпочтения по обслуживанию (стандартные, эксклюзивные услуги);
- место проживания;
- статус (социальное положение);
- работает / не работает.

После чего и получаем Классификацию салонов красоты, учитывающую как перечень предоставляемых услуг, так и сервисную компоненту (см. табл 1).

То., на основе месторасположения мы формируем образ нашего клиента, а с помощью классификации салона определяем величину вложений, площадь, уровень цен и необходимый и достаточный уровень сервиса, перечень услуг и финансовые показатели оборота и прибыли.

И, поскольку, в подавляющем большинстве салонов Эконом-класса косметологический ка-

**Таблица 1. Классификация салонов красоты**

Класс	Уровень цен	Перечень услуг	Площадь, кв. м	Сервис
Эконом	Низкий	- парикмахерская - ман-р/педикюр	20-40	Услуги без сервиса
Бизнес	Средний	- кос-гия лица / мас. кабинет - солярий + услуги Эконом-класса	40-80	Min EC
Престиж	Высокий	- сауна - косметология лица - косметология тела - гидромассаж + услуги Бизнес-класса	80-150	Max EC
Элит	Сверх высокий	- бассейн / гидромассаж - специализир-ные кабинеты - медцентр - фитнес + услуги Престиж-класса	от 150	Эксклюзив

Где Min EC – минимальный единый стандарт сервиса,  
Max EC – максимальный единый стандарт сервиса.

бинет отсутствует, а салоны Элит-класса предоставляют эксклюзивный сервис(единственный и неповторимый в своем роде), то в данном материале мы ограничимся рассмотрением системы сервиса в Бизнес- и Престиж-классах.

### II. СИСТЕМА СЕРВИСА

Под системой сервиса будем понимать всю совокупность правил внутреннего распорядка, инструкций и правил проведения процедур, перечень и условия проведения процедур.

#### II.1. Правила внутреннего распорядка сотрудников

Данные правила регламентируют нормы поведения на всех этапах взаимодействия с клиентами: встреча «нового» клиента, встреча «постоянного» клиента, культура общения в зоне отдыха с клиентом, на рабочем месте специалиста, ответ на телефонный звонок, переход клиента с услуги на услугу, расчет после обслуживания, продажа средств для домашнего ухода, проводы клиента после обслуживания.

#### Пример:

##### Правила внутреннего распорядка сотрудников для салона Престиж-класса:

1. Сотруднику запрещено в присутствии клиента критиковать коллег-сотрудников.
2. Сотруднику запрещено в присутствии клиента критиковать конкурентов и обсуждать клиентов.
3. Сотруднику запрещено вступать в личные отношения с клиентом.
4. Сотруднику запрещено курение :  
- в помещении салона;  
- у центрального входа(категорически);  
- не допустим запах табака от сотрудника;  
- запрещено прерывать обслуживание клиента для перекура;  
- запрещено курение вместе с клиентом.
5. Мобильный телефон сотрудника должен быть отключен во время работы с клиентом либо поставлен в режим ожидания. Разговаривать по мобильному во время обслуживания клиента запрещено.
6. К входящему звонку стационарного телефона сотрудник приглашается:  
- при необходимости консультации клиенту;  
- при форс-мажорных обстоятельствах;  
- длительность разговора на личные темы по стационарному телефону не более 2-х минут.
7. Не допускать высокий тон в разговоре (громко не окликать друг друга).
8. Сотрудник обеспечивает чистоту на своем рабочем месте(рабочие поверхности, полочки, шкафы, инструментарий и аксессуары).
9. Сотрудник обеспечивает сервис во время обслуживания клиента:  
- беседа;  
- предлагает клиенту вкл/выкл. свет/вентиляцию/музыку;

- проводит к выходу после обслуживания;
- не заглядывает в кошелек клиента при расчете.

**10.** Сотрудник ОБЯЗАН предложить каждому клиенту другие услуги своего профиля (самопрезентация, предложение услуг, обсуждение услуг, определение потребностей и запроса) и предложить домашнюю косметику, рассказать об услугах коллег.

**11.** Сотрудник в начале общения с клиентом обязательно спрашивает его имя (фамилию по ситуации) и указывает их в листе отчета.

**12.** Сотрудник ОБЯЗАН здороваться с любым клиентом салона.

**13.** Сотрудник может покинуть рабочее место только с разрешения администратора.

**14.** Пометки и записи в Журнале записи клиентов имеет право делать ТОЛЬКО администратор (либо с его разрешения).

**15.** Отвечать на телефонные звонки в салон имеет право ТОЛЬКО администратор (либо с его разрешения и согласно Инструкции администратора).

Штраф при первом нарушении – 5 грн., при втором – 50 грн., третьем – 100 грн.

С Правилами ознакомлен(а) и обязуюсь выполнять:

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2006 г. \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /  
Подпись ФИО

## II. II. Инструкции и правила проведения процедур

Должностная инструкция (ДИ) призвана регулировать производственные отношения, формализует полномочия и обязанности специалиста. Каждая инструкция должна давать ясное представление об особенностях должности, указывать временные и технологические параметры рабочего процесса. Язык изложения должен быть простым и понятным, в тексте недопустимы разночтения и двусмысленности.

**Наличие следующих пунктов в ДИ обязательно:**

1. Название должности.
2. Наименование подразделения/кабинета.
3. Основные услуги/задачи подразделения и должности.
4. Полный перечень основных должностных обязанностей.
5. Структура подчиненности, т.е. место должности в иерархии подчинения.
6. Распределение зон ответственности.

Распределение зон ответственности между сотрудниками, участвующими в работе с клиентами, является одновременно наиболее важным и наиболее сложным аспектом управления системой сервиса. В базовой структуре продажи услуг ключевыми элементами взаимодействия являются администратор и специалист салона. Зоны ответственности за работу с клиентами могут быть распределены между ними следующим образом (см. табл 2).

**Таблица 2. Распределения зон ответственности**

АДМИНИСТРАТОР	СПЕЦИАЛИСТ
Мероприятия по работе с новым клиентом: встреча клиента, первичная презентация салона, ознакомление клиента с возможностями салона, презентация специалистов, определение типа клиента, его базовых потребностей и запроса.	Исполнение услуг в рамках своей специализации.
Мероприятия по завершению визита клиента: оценка «позитивности» первого визита клиента, формирование запроса на продолжение обслуживания.	Мероприятия по работе с новым клиентом: самопрезентация, предложение услуг, обсуждение услуг, определение потребностей и запроса.
Мероприятия по работе со «старыми» (вторичными) клиентами: расширение запроса, организация и проведение «акций».	Мероприятия по завершению визита клиента: получение позитивной «обратной связи», закрепление отношений, формирование запроса на продолжение сотрудничества.
Мероприятия по предотвращению и разрешению конфликтов.	Мероприятия по расширению запроса клиента (рекомендации других видов услуг и специалистов салона).
Составление, ведение и анализ базы клиентов, планирование и организация «акций».	Мероприятия по предотвращению и разрешению конфликтов.

Из таблицы видно, что некоторые зоны ответственности администратора и специалиста салона «пересекаются», однако в этих пунктах каждый сотрудник осуществляет свой комплекс мероприятий, в соответствии с собственной спецификой взаимодействия с клиентами.

В правилах проведения процедур прописаны последовательность манипуляций, временные рамки каждой манипуляции, информационная составляющая, указана возможность/желательность проведения дополнительных услуг/сервисов (например, одновременно с комплексной процедурой по уходу за кожей лица проводим массаж стоп, рук; указан тип освещенности, музыка, запах, визуальные эффекты и пр.).

Чем выше класс салона, тем точнее и строже должны быть выписаны эти правила и нормы, поскольку именно они призваны максимально удовлетворять интересы клиента.

## II. III. Перечень и условия проведения процедур

**Условия проведения процедур** предполагают наличие удобных для клиента и специалиста помещения и рабочего места. Причем, если вам кажется, что принципиальным является кресло-кушетка, а креслом для мастера можно пренебречь, то вы глубоко ошибаетесь. Психологический комфорт клиента обеспечивается, не в последнюю очередь, эстетичностью проведения процедуры, а застывший в неудобной позе мастер, с одной стороны, вы-

зывает жалость, что мешает расслабиться, а, с другой стороны, снижается качество его работы, либо увеличивается время её проведения, что уменьшает степень удовлетворенности клиента. Немаловажно наличие больших окон, удобно расположенных умывальника и бра, негромких вентиляторов или кондиционеров. В последнее время пользуется популярностью озонирование или ионизация воздуха. Чем больше сервисов вы готовы предоставить своему клиенту, тем больше он готов будет заплатить за услугу.

Рассмотрим в порядке важности с точки зрения сервиса, каково наполнение и каковы основные характеристики современного кабинета косметолога:

- Площадь косметологического кабинета – 14-25 кв.м.
- Мебель и оборудование
- Система водоснабжения и водоотвода (умывальник, душ, ванная)
- Система приточно-вытяжной вентиляции
- Наличие больших окон
- Система общего и местного освещения
- Зона ожидания (место, где клиент переодевается, готовится к процедуре)
- Система подогрева полов

Подробнее остановимся на кресле-кушетке для косметологических процедур. Как известно, процедуры в косметологическом кабинете могут проводиться как в положении лежа, так и сидя. Поэтому минимальные требования для кресла-кушетки следующие: механическая регулировка высоты, возможность опускать спинку и поднимать нижнюю часть тела. Стоимость подобной кушетки порядка 500 у.е.

Для оказания сервиса более высокого порядка понадобится кресло-кушетка оборудованная регуляторами с гидро- или электроприводом для регулировки подъема, угла расположения всех рабочих плоскостей, как в горизонтальной, так и в вертикальной плоскостях. Кресла-кушетки с электроприводом дополнительно имеют анатомическое покрытие, оснащаются подогревом, функцией массажа, а также дистанционным управлением, которое освобождает от необходимости просить клиента приподняться, подвигнуться и т.д. Любые кресла-кушетки по желанию могут быть оснащены подголовниками, подлокотниками, держателями для полотенец, стойками и пр. Стоимость подобного кресла колеблется от 3000 до 7000 у.е.

Кресло для специалиста-косметолога также должно иметь регулятор высоты, небольшую спинку, несколько наклоненную вперед, с анатомическим сиденьем, и, конечно же, кресло обязано быть мобильным, т.е. передвигаться на колесиках. Качественные современные косметологические кресла, как правило, покрываются термостойчивым синтетическим материалом, устойчивым к дезинфицирующим растворам. В зависимости от механизма подъема (механика или гидравлика) будет зависеть и стоимость – 120 или 400 у.е.

Обязательным элементом мебелировки косметического кабинета является различного рода вспомогательная мебель, в том числе шкафы, столики и мобильные тележки с пластиковым покрытием, на которых располагаются как всевозможные инструменты, так и косметические препараты. В косметологическом кабинете чрезвычайно удобны тележки и столики, оснащенные выдвижным ящиком и полочками, где предусмотрено отверстие для лампы-лупы, есть держатель и емкость для воды, vaporизатор, а также розетка, позволяющая подключать различные электроаппараты.

**Перечень процедур** зависит в первую очередь от оборудования косметологического кабинета.

Базовое оборудование косметологического кабинета в салоне бизнес-класса включает (пп. 1,2):

косметологический комбайн оснащенный vaporизатором, лампой-лупой, броссажем, вакуум-спреем и вакуумной чисткой, Д'Арсонваль, аппарат для ионофореза, восконагреватели для баночного и касетного воска, стерилизатор.

По мере приближения к Престиж-классу перечень базового оборудования дополняется более дорогими и сложными аппаратами.

Для удобства кратко перечислим все наиболее популярные методики.

**1. Вапоризация.** Наиболее популярна вапоризация озонированным паром. Пар при этом выделяется через специальный пульверизатор, в котором расположена кварцевая лампа для озонирования. Вапоризация применяется для улучшения кровообращения и очистки кожи. Принцип ее действия основан на паровых потоках, распределяющихся в разные стороны.

## 2. Классический уход за кожей лица и тела

*Механический пилинг (броссаж, брашинг).* Это механическая очистка кожи от омертвевших клеток при помощи различных вращающихся насадок (пемзы, щеток различной жесткости и диаметра) в сочетании с традиционными очищающими косметическими средствами. В результате процедуры улучшается состояние кожи и ее тона, лучше впитываются ухаживающие средства. Также процедура используется для подготовки кожи к последующему проведению процедуры.

*Ионофорез (электорофорез, микрогальваника, дезинкрустация).* Метод основан на сочетании действия гальванического тока со специфическим действием различных косметических и лекарственных препаратов. Под действием гальванического тока происходит расширение сосудов, усиливается лимфо- и кровообращение, ускоряются обменные процессы, повышается восприимчивость тканей к косметическим и лекарственным средствам. При помощи ионофореза в глубокие слои кожи вводятся лечебные и косметические препараты, оказывающие необходимое действие, в зависимости от решаемой задачи. С помощью метода ионофореза осуществляется также глубокая очистка кожи (деинкрустация).

*Д'Арсонвализация.* Токи Д'Арсонваля представляют собой токи высокой частоты и низкого напряжения. При помощи стеклянных электродов различной формы токи подводятся к коже и воздействуют на периферические нервные окончания, повышая тонус кожи, усиливая лимфо- и кровообращение, что увеличивает проницаемость кожи. Д'Арсонвализация широко применяется при лечении различных косметических дефектов и недостатков кожи или для более глубокого проникновения активных веществ в составе лечебных препаратов вглубь эпидермиса.

*Вакуумные методики (вакуумная чистка, вакуумный массаж, вакуум-спрей).* Вакуумная чистка – это удаление избытков кожного секрета и различных загрязнений, глубокий массаж и очень мощная стимуляция кровообращения при помощи специального аппарата, создающего регулируемое разрежение воздуха (вакуум). Данной процедуре обычно предшествует вапоризация озонированным паром для смягчения последующего воздействия на кожу.

Для проведения вакуумного массажа используются стеклянные банки различного ди-

аметра. Оператор самостоятельно определяет уровень декомпрессии и давления воздуха в них. Вакуумный массаж улучшает микроциркуляцию крови в тканях, ускоряет обмен веществ, способствует локальному выведению избыточной жидкости и токсинов, снимает мышечное напряжение. Проведение вакуумного массажа дает наиболее хорошие результаты при начальных стадиях целлюлита, когда еще не окончательно сформировались узлы и плотная соединительная ткань, а также используется в различных комплексных программах по коррекции фигуры.

**3. Термический метод.** Метод основан на глубоком локальном прогреве отдельных участков или всего тела. При этом происходит улучшение кровообращения, ускорение метаболизма в тканях, приток новых питательных веществ, активизация расщепления жиров и, как следствие, уменьшение объемов. Как правило, на проблемные места накладываются подогреваемые силиконовые бандажи и образующиеся тепловые потоки со специальными биологическими свойствами проникают в ткани. Плотно прилегающие эластичные бандажи подгреваются с помощью автоматического регулятора до температуры 40°C. Эта температура благодаря термическому излучению тела повышается еще на 2°C, что соответствует эффективному утеплению. Согласно закону Вант Хоффе, это ускоряет обмен веществ и увеличивается расщепление белка.

**4. Ультразвуковая терапия/пилинг (фонофорез).** Эта процедура представляет собой глубокую очистку кожи от загрязнений, кожного жира, омертвевших кожных клеток, закупорок сальных желез, удаления акне, комедонов и гиперпигментации. При проведении ультразвукового пилинга происходит не только очищение, но и увлажнение, обогащение кожи кислородом, активизация кожных клеток. Ультразвук позволяет осуществлять комплексный уход за кожей не подвергая кожу сдавливанию, растяжению и механическому нарушению верхних слоев. При воздействии ультразвука нанесенные косметические средства проникают более глубоко и оказывают более длительное действие. Поэтому фонофорез используем для улучшения проникновения косметических средств в глубокие слои кожи. Помимо этого, ультразвук обеспечивает массаж тканей на клеточном уровне, что позволяет использовать эту процедуру для безоперационных подтяжек кожи лица и для лечения различных стадий целлюлита. Наибольшая результативность данного метода достигается при использовании его в сочетании с электролиполизом и лимфодренажем.

**5. Механовибротерапия.** Это метод воздействия на ткани низкочастотными механическими колебаниями (20-50 Гц), создаваемыми специальными излучателями-вибраторами. Они влияют на рецепторы кожи, сосудов и нервных окончаний, что приводит к расширению капилляров, усилению локального кровотока и лимфооттока, активации обменных процессов.

**6. Микротоковая терапия.** Метод электропептического воздействия на ткани организма слабыми импульсными токами низкой частоты и малой силы. Токи влияют на метаболизм клетки, нормализуя физиологические процессы. Наиболее популярной является процедура микротокового лифтинга, но микротоковая терапия так же хорошо зарекомендовала себя при работе по телу, в частности, при начальных стадиях целлюлита и его профилактики. Аппарат для микротоковой терапии комплектуется токопроводящими перчатками и пробами.

**7. Микродермабразия.** Данный метод основан на последней шлифовке кожи, которая осуществляется благодаря абразивному действию микрокристаллического порошка оксида алюминия. Микродермабразия применяется в комплексе со специальной косметикой, ускоряющей регенерацию клеток эпидермиса. Используется для лечения увядающей кожи, для шлифовки и удаления морщин, рубцов, различного вида шрамов, пигментных пятен. Метод является более щадящим по сравнению с механическим пилингом.

**8. Баролазерный лимфодренаж (мезофонофорез).** Сочетанный метод глубокого воздействия, применяется в современной дерматокосметологии. В этом методе (ЛБЛ) одновременно используются вакуумный массаж с давлением ниже атмосферного (до 0,5 Бар) и низкоинтенсивное лазерное излучение инфракрасного диапазона. Идея данного сочетания такова: вакуум ускоряет лимфо- и кровоток, т.е. транспорт веществ, низкоинтенсивных ИК-волн, проникая глубоко в кожу, активизируют процессы иммунной системы, устраняют отечность, а главное – усиливают энергетику внутриклеточных процессов в организме. Использование ЛБЛ в дерматокосметологии открывает возможности для коррекции сложных форм целлюлита, разглаживания морщин, уменьшения рубцов, а также способствует подтяжке второго подбородка, значительно повышает эффективность ухода за кожей с возрастными изменениями у женщин после 35 лет.

К существенным достоинствам метода ЛБЛ принадлежат: небольшое количество противопоказаний, комфортные ощущения во время процедур, а главное – высокая устойчивость достигнутых результатов.

**9. Метод Эндермологии.** Методика заключается в воздействии на проблемные участки специально запатентованной техникой, представляющей сочетание воздействий циклического вакуума и механического роликового массажа. Воздействие обеспечивается при работе самодвижущейся специально сконструированной манипулы. Для введения этой процедуры необходимо приобретение специального компьютеризированного аппарата, включающего три основных блока программ: эндермологические, спортивные и терапевтические с возможностью самостоятельного программирования. Техника позволяет осуществлять подготовку к соревнованиям, снятие мышечных болей, лечение растяжек, целлюлита, коррекцию фигуры, лицевые программы и пр.

### Прочее

На любом этапе развития косметологического кабинета в спектр услуг могут быть также включены методики перманентного или контурного макияжа, пирсинга, мезотерапии, озонотерапии и эпиляции (электро-, УЗ-, фото-, лазерной эпиляции), требующие наличия специально подготовленных кадров и достаточно дорогостоящего оборудования.

И не стоит забывать про такие приятные, но крайне необходимые «мелочи» как качественное освещение, интересер, музыкальное оформление, комфорт клиента на каждой стадии (халаты, коврики для ног, кушетка с подогревом, термоодеяло со всеми функциями, одноразовые аксессуары).

## III. Отличительные особенности и характеристики специалиста с точки зрения сервиса

Каковы же отличия между косметологами? Чем же отличается косметолог салона Бизнес-класса от косметолога Престиж-класса? Что



может сделать косметолог для улучшения обслуживания клиентов?

Прежде чем ответить на эти вопросы проанализируем каковы принципиальные отличия в подходе к сервису в салонах различного уровня.

**Таблица 3. Распределение зон ответственности**

Класс салона	Интересы салон/клиент	Загрузка в %
Бизнес	70/30	60-70
Престиж	30/70	35-50

Основополагающее отличие состоит в соотношении интересов клиентов и салона. Т.е. сотрудник салона Бизнес-класса при обслуживании клиента руководствуется интересами салона в большей степени, чем сотрудник салона Престиж-класса. Это отражается, как в подходе к решению конфликтных ситуаций, так и во времени уделенном каждому клиенту на обслуживание. Таким образом, если салон по своим параметрам (см. таблица 4) находится посередине между Бизнес и Престиж-классом, то соотношение интересов будет 50/50, и, чем ближе к Престиж-классу салон, тем весомее роль пожеланий клиента в принятии бизнес решений (45/55, далее 40/60 и так до 30/70).

### III.I. Косметолог в Бизнес-классе

Для салонов средней руки не является большой проблемой взять специалиста с небольшим опытом работы. В этом, даже, есть определенная целесообразность, поскольку можно мастера выучить «под себя», под свою бизнес-модель, свое оборудование, своего клиента. Косметологу же в свою очередь следует включаться в систему перенаправления клиентов, во время выполнения процедур обязательно следует проводить работу по подбору косметики для домашнего ухода. Посещение семинаров, знакомство с новыми марками косметики, новыми техниками и методиками тоже является естественной необходимостью для мастера. Требования к современному косметологу включают владение хотя бы двумя базовыми методами удаления волос: депиляция воском и электроэпиляция. Также не стоит забывать про личную гигиену, где красной линией проходит тема курения: недопустим запах табачного дыма от косметолога, который ассоциируется с красотой и здоровьем.

Резюмируя, можно тезисно описать косметологов данных салонов и их работу следующим образом:

- Специалисты в своем деле;
- Время, отведенное на выполнение процедур – позволяет сделать индивидуальный подбор косметики и т.п.;
- Отслеживание модных тенденций, новых техник и направлений, посещение семинаров, курсов;
- Бесплатный чай-кофе;
- Перемещение клиентов по салону (контролируется по возможности);
- Качество и мастерство должны соответствовать цене процедуры;
- В спорных ситуациях руководствуемся здравым смыслом и интересами салона, не позволяя унижать достоинство клиента.

### III.II. Косметолог в Престиж-классе

Для салонов высокой ценовой категории принципиально наличие опытного косметолога, владеющего авторскими методиками, чело-

**Таблица 4. Сравнительная характеристика косметологов**

	Косметолог в Бизнес-классе	Косметолог в Престиж-классе
Образование	3-6-ти месячные курсы косметологов	Среднее специальное образование – медучилище + курсы
Методики	Классический массаж, WAX-депиляция, классический уход	Пп. 1-9 раздела II.III
Обучение	1 раз в год	2-3 раза в год
Форма	Желательна	Обязательна
Стандарт сервиса	Min EC	Max EC
Опыт	1 год	3 года
Новаторство	–	Собственные методики массажа и протоколы процедур

Где Min EC – минимальный единый стандарт сервиса, Max EC – максимальный единый стандарт сервиса.

века, чей профессиональный рост не вызывает сомнений. Для чего посещения выставок и семинаров недостаточно, необходим серьезный тренинг и овладение новыми методами, как в аппаратной косметологии, так и в мануальной косметологии хотя бы 2 раза в году. Здесь уже от косметолога потребуются творческое мышление, чтобы применить нестандартное решение, фишку в условиях своего салона, будь-то ванная из лепестков суданской розы, массаж тампонами из тибетских трав или хиромассаж, ароматерапия или светотерапия. Для постоянных клиентов ведение картотеки не просто обязанность мастера, а суровая необходимость, причем с течением времени туда заносится не только информация о проделанных процедурах, реакцию на них, но и личные предпочтения и характеристики (любит опаздывать, приходит с подружкой, переживает за машину, за пропущенные звонки, есть «муж-собака и двое детей», любит группу «ВВ» и Юлию Владимировну и т.п.). Важно близкое знакомство с косметиками высокой ценовой категории, т.е. косметолог обязан не просто знать, что такое «живые клетки», ботулотоксин, гидролизованное волокно, чем отличается дермасома от витосомы, но и уметь применять на практике свои знания.

### Резюмируем:

- Строгое соблюдение правил дезинфекции (уф-стерилизатор, термостерилизатор, кварцевый излучатель, дезобработка поверхностей, инструментов и кожных покровов, одноразовые аксессуары, честно сданный санминимум и непросроченная санкнижка);
  - Сервис более ориентирован на клиента (встречаем, провожаем к рецепции, проводим экскурсии по салону, все процедуры проверяются на отсутствие суеты и неопределенности на моделях и только потом выполняются клиентам), что компенсируется ценой за процедуру;
  - Больше времени отводится на прием клиента, т.е. учитывается возможность опозданий, «ритуальные танцы», нанесения макияжа в комфортных условиях
  - Форма – эстетична и функциональна
  - В процедурах – клиент все время под нашим контролем, в паузах – массаж рук, стоп, головы.
- Конечно, косметологи могут возразить, что львиная доля сервисных фишек зависит от директоров и хозяев, и есть в этом доля правды, но поверьте нашему опыту без вашей инициативы и новаторств невозможно вести наш красивый бизнес к процветанию.

*Гринишин Павел*



**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ**

**ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ И УПРАВЛЯЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ**

- Система «внешнего аудита»
- Бизнес-планирование, расчет окупаемости, нормы рентабельности и прибыльности
- Привлечение клиентов. Эффективность рекламных акций
- Проверки госслужб, правила поведения сотрудников, протокол визита проверяющего
- Подбор и управление кадрами
- Надомники и как с ними бороться
- Управление фондом оплаты труда. Схемы оплаты труда
- Ценообразование и формирование прайса. Калькуляция процедур. Себестоимость услуги
- Учет и контроль. Управленческий документооборот. Формы отчетности мастеров и администраторов. Клиентский учет
- Методы мотивации и поощрения. Аттестация
- Стимулирование профессионального роста
- Техники продаж

Проводит Гринишин Павел:  
(067) 408-02-80, e-mail: grinishyn@mail.ru

# 6 САМЫХ ВИННЫХ СПА МИРА

**Терапевтический массаж с маслом виноградных косточек, уход за руками и ногтями с мускатным испанским вином, теплые обертывания из виноградной кожицы и другие невероятно приятные процедуры, которые стоит обязательно испытать на себе на лучших СПА-курортах мира.**

## Silver Star Mountain Resort & Spa, Канада

123 Shortt Street  
Silver Star Mountain, BC  
Canada V1B 3M1  
250-542-0224

[www.beyondrapture.com/silverstar](http://www.beyondrapture.com/silverstar)



**Пару слов о СПА:** курорт расположен в сказочной деревушке, зимой здесь есть чем заняться лыжникам, летом – любителям велосипедных прогулок в горы. Винотерапевтические процедуры в Silver Star Mountain можно проходить в любое время года. Если хотите сделать приятный сюрприз любимому мужчине, стоит купить подарочный сертификат на посещение СПА в уик-энд. Потому что именно на этом курорте уделяется особое внимание уходу за мужской кожей, которая натерпелась от ежедневного бритья, стрессовых ситуаций и нехорошей экологии.

**Основные процедуры:** терапевтический массаж с маслом виноградных косточек и маслом ши, уникальный виноградный пилинг для тела с использованием виноградных косточек из местного винограда.

## Wine & Spa Resort Loisium Hotel, Австрия

Loisium Allee 2  
3550 Langenlois  
Austria  
43-2734-1000  
[www.loisiumhotel.at](http://www.loisiumhotel.at)



**Пару слов о СПА:** курорт находится в часе езды от Вены. СПА-центр занимает огромнейшую территорию с 12 комната-

ми для процедур. Уход за лицом и телом основан на традиционных аюрведических учениях и, как обещают хозяева курорта, дает «долгосрочные последствия для внешней красоты и внутреннее спокойствие».

**Основные процедуры:** виноградный пилинг тела, виноградный СПА-уход за руками и ногтями, винные ванны в специальных барриках, обертывание кожицей винограда, массаж ног с маслом виноградных косточек.

## Balgownie Estate Vineyard Resort & Spa, Австралия

1309 Melba Highway  
Yarra Glen, Yarra Valley 3775  
61-3-5449-6222

[www.balgownieestate.com.au](http://www.balgownieestate.com.au)



**Пару слов о СПА:** от Мельбурна до курорта-luxury час езды. Рассмотреть все красоты местных пейзажей можно во время полета на воздушном шаре – такую услугу тоже предоставляют в Balgownie Estate Vineyard.

**Основные процедуры:** массаж в четыре руки с ванной «Пино Нуар Гейша» (но на гейшу можете не рассчитывать, на Пино Нуар – конечно да), виноградный пилинг.

## Les Sources de Caudalie, Франция

Chemin de Smith Haut-Lafitte  
33650 Bordeaux-Martillac, France  
33-05-57-83-83-83

[www.sources-caudalie.com](http://www.sources-caudalie.com)



**Пару слов о СПА:** знаменитый на весь мир СПА-центр Caudalie расположился среди виноградников Chateau Smith Haut Lafitte. В этом виноградно-косметическом раю предлагают уникальные программы для ухода за лицом и телом, помогают скорректировать фигуру, расслабиться душой и телом на все сто. Во время процедур вам обязательно предложат свежий виноград и специальный напиток, приготовленный из красного вина.

**Основные процедуры:** ванны с красным виноградом, обертывание для тела с мерло и медом, освежающий массаж под душем Виши с маслом из виноградных косточек, скраб-каберне, гранд-уход Caudalie за лицом.

## Adler Thermae Spa Resort, Италия

I-53027 Bagno Vignoni  
San Quirico d'Orcia (Siena)  
Tuscany  
39-0577-889-000  
[www.adler-thermae.com](http://www.adler-thermae.com)



**Пару слов о СПА:** как любят штамповать составители туристических каталогов: «в самом сердце Тосканы, с богатым природным и культурным наследием»... Adler Thermae Spa Resort тоже здесь – в этом самом сердце и с этим же наследием. Он буквально утонул в виноградниках. Для процедур предлагают исключительно органический красный виноград, а для улады гурманской души готовят отменные блюда тосканской кухни и сопровождают их выдающимися местными винами.

**Основные процедуры:** детокс-процедуры для тела с красным виноградом, антивозрастные процедуры, массаж с маслом виноградных косточек.

## Peralada Resort & Wine Spa, Испания

C. Rocaberti, s/n  
17491 Peralada  
Girona, Spain  
34-972-538-830  
[www.golfperalada.com](http://www.golfperalada.com)



**Пару слов о СПА:** укреплять здоровье и умножать красоту вы будете в первом винотерапевтическом центре в Испании. Курорт имеет ряд наград, в том числе и правительственные, как лучший объект винного туризма. Продукты, которые используют на процедурах – экстракты красного винограда, мускатное вино и микронизированные дрожжи. В перерывах между сеансами красоты можно поучиться играть в гольф, в Peralada Resort & Wine Spa отличные поля для гольфа.

**Основные процедуры:** антиоксидантный и регенерирующий уход за кожей лица с виноградом сорта мерло, гидромассаж с вином, пилинг в четыре руки, уход за руками и ногтями с мускатным вином.

По материалам сайта:  
[www.drinkinform.com.ua](http://www.drinkinform.com.ua)





Людмила Филиппова

Начало этого года у меня началось с управления новым отелем. Огромный СПА (1600 м²), открытый летом 2009 г., находится в курортном регионе Крыма. При проектировании СПА владельцы, конечно же, обращались к «специалистам» и, конечно же, к тем, кто потом будет здесь же и работать. Возросшее в последнее время количество консалтеров и консультантов по СПА не дает возможности сразу выбрать опытных профессионалов, которые дадут консультацию применимую к конкретному региону и месту отеля, учитывая наличие СПА-центра. Поэтому заказчикам кажется, что все консалтеры (последние 2 года это слово стало ругательным в индустрии СПА) и консультанты одинаковые и лучше обратиться к местным «специалистам» в этой сфере. И к тому же, это будет дешевле. А может это главный фактор? На периферии на самом деле существует дефицит информации. А интернет-пространство Украины еще не наполнено достаточно разнообразной и профессиональной информацией в данной сфере.

Я и ранее затрагивала тему качества строительства и проектирования СПА-центров. И сейчас я абсолютно убеждена, что в целях сохранения репутации бизнеса и средств, инвесторам необходимо обращаться к профессионалам и не платить потом дважды за одну и ту же услугу после запуска СПА. Как бы Вас не привлекали низкой ценой и гибкими условиями, запомните, дешевым СПА, Wellness-центры и банные комплексы быть не могут. И если вы не проходите по бюджету на две хорошие бани, стройте одну.

**Могу перечислить наиболее часто встречающиеся ошибки в проектировании и строительстве:**

- отсутствие разуклонов полов и как следствие вода застаивается, неприятный запах, внешний вид и дополнительные усилия и затраты на приведение такой бани в порядок;
- отсутствие вентиляции и как следствие неприятный запах;
- выбор плитки и мозаики, которая не предназначена для использования в по-

## ДЕЛИМСЯ ОПЫТОМ...

мещениях с высоким температурным режимом;

- отсутствие гидроизоляции и как следствие намокание перекрытия, подтопление помещения под баней, и вы даже не сразу поймете где эта вода у вас накапливается;

- выбор светильников – обязательно спрашивайте серийного ли это производства светильник и где приобретать сменные элементы к нему, иначе вы будете долго искать расходные материалы, а в итоге будете покупать новый светильник.

И конечно же оборудование и коммуникации – это вообще отдельная тема: отсутствие водоподготовки и в результате выйдут из строя все нагревательные приборы и забиваются трубы подающие пар в бани, отсутствие датчиков температур, установ-

ка запорной арматуры не предназначенной при использовании высоких температур, отсутствие уклонов в монтаже коммуникаций, в результате разрывы и выдавливания пара и горячей воды в те места, где по логике и правилам вообще не должно быть, нагревательные приборы, не предназначенные для использования их в подобном режиме. Запрашивайте рекомендации и профессиональную подготовку инженерного персонала подрядчика. У нас часто люди, не имеющие ни строительного, ни инженерно-технического образования подписываются под такие виды работ, именно по причине некомпетентности. Высокая температура, электричество, вода – эти понятия в сочетании требуют серьезного отношения. Не берите в подрядчики бывших бухгалтеров!

### Ukrainian SPA & Wellness Professional AWARDS 2011

#### в Євпаторії

## TES-hotel Resort & SPA

Перша та єдина в Україні професійна галузева Премія, яка вручається за досягнення в індустрії SPA & Wellness

2-4 грудня 2011р.  
www.soyuz-spa.com.ua

**Організатори:**

СОЮЗ ПРОФЕСІОНАЛІВ СПА, ВЕЛНЕС І ВЕЛНЕС-САУН

МЕЖНАРОДНИЙ ЦЕНТР «ТОП»

TES-hotel Resort & Spa

Партнери призового фонду:

ZEYTONI NATURAL COSMETICS

ОСТІЛТЕКСТІ

Партнери:

AYASOFYA Hurrem Sultan Hanamı 1596

Делекос

ТОПАС КОМІТЕТ КОСМЕТОЛОГІВ

S.TVARDOVSKA Laboratory of organic cosmetics & school

Community

Медіа-партнери: **sensa** **ОТЕЛЬЕР РЕСТОРАТОР** **ГосПроект** **КОСМЕТОЛОГ** **CAPRICE** **SPA** **BVRR**

Інформація: тел.: +38 067 656 76 04 +38 098 270 49 18, +38 044 209 27 19

**3-4 грудня 2011р в конференц-залі TES-hotel Resort & SPA м. Євпаторія, відбудеться III Міжнародня СПА-Асамблея.**

Провідна освітня і методична подія в Spa & Wellness - індустрії України, мета якої - створення норм і правил соціально - культурного і професійного життя в Spa & Wellness.



Отдельно хочется коснуться оснащения кабинетов косметологии, педикюра, бальнеологии. Наверное, только в нашей стране можно купить ванну стоимостью как хороший автомобиль с гарантийным обслуживанием на 1 год, а вот автомобиль за эту цену будет минимум на трехлетней гарантии. И в этот единственный гарантийный год несколько раз возникает потребность в вызове специалиста по налаживанию и ремонту этой ванны. После каждого ремонтных и профилактических работ получаешь предупреждение о том, что под угрозой расстрела не лезть в коммуникации и оборудование внутри. После очередных убедительных просьб прислать специалиста и выяснить, почему ванна отключается и зачастую когда гость находится на процедуре, специалиста так и не прислали, а нерабочее оборудование, естественно, сказывается на репутации центра... Было принято решение самим разобраться с данной проблемой. После того как сняли обшивку стало понятно что «под капотом мерседеса частично стоят детали от запорожца» и стало понятно почему работать так ванна не может. Мало того, что насос ручного гидромассажа не должен стоять там, где он стоит и поэтому он перегревается и отключается, так он еще и не «родной», т.к. родной не выдавал достаточное количество атмосфер и компания, продающая эти ванны в Украине, не нашла ничего лучше, как поставить другой насос и прилепить его на случайно выбранное место. Более того все, что меняли в ванне или доукомплектовали перед продажей, покупалось здесь же на местном рынке и если длинны шланга 60 см не находилось, то брали 2 по 30 см. Не забываем, что ванна стоит как очень хороший автомобиль! За три года менялось и электронное и инженерное оборудование, каждые 4 месяца ванна требует особого внимания и денег!

Очень печально, что задача компаний, продающих оборудование, заключается только в его реализации и клиент им интересен только до момента получения денег. А дальше хоть трава не расти! При продаже оборудования заказчику не направляются требования к установке оборудования, требования к инженерным коммуникациям. Это все решается потом, когда сделали доставку, или после установки, выясняется, что для того чтобы оно работало без перебоев необходимо еще кое-что сделать, но это уже вообще не их компетенция.

Будешь три года запрашивать сертификат соответствия, искать по интернету сгоревшую деталь, а перед этим будешь искать местного «Кулибина», который попытается разобраться какая деталь вышла из строя, и искать «грамотного Кулибина» будешь долго, т.к. не каждый, увидев аппарат, решится на его ремонт. А бывает еще и так: просишь компанию, у которой ты купил оборудование разобраться, почему не работает аппарат? А тебе отвечают, что прислать специалиста они не могут, т.к. это дорого, пришлите часть аппарата. И после того, как ты переживая чтобы не разбили в дороге (можно подумать, что если аппарат разобьют в пути это будет дешевле приезда специалиста) выслушиваешь заверения, что аппарат полностью в рабочем состоянии, и «что вы там голову морочите мы его весь день тестируем!» Тебе присылают его назад и ты переживаешь опять, чтобы он доехал, а он таки опять не работает... И на

выручку опять спешит местный «Кулибин», но он заменяет сгоревшие детали аналоговыми, за счет чего срок службы данного аппарата сокращается. А бывает еще и так: деталь в сервисном центре стоит столько, сколько аппарат не зарабатывает за три месяца, а то и за год. а т.к. еще не отбилась покупная стоимость данного аппарата, то думаешь столь ли необходим он вообще? И вроде можно было бы купить какую-то новинку, но как подумаешь о вышеизложенном, желание купить пропадает.

Компании-поставщики оборудования активно рекламируются, участвуют в выставках и, заметьте, реклама и участие в выставках стоит приличных денег. Гоняются за новыми клиентами, а о тех, кого они уже «окучили» с чистой совестью забыва-

ют! Понятие сервиса отсутствует, в него не вкладывают, т.к. купит ли СПА-центр какое-то новое оборудование это еще вопрос, так зачем же заниматься вопросами сервиса, ведь продажа приносит больше денег сегодня, чем сервис!

А для СПА-центра неработающее или работающее с перебоями оборудование – это недополученная прибыль, утраченная репутация, т.к. в каталогах СПА и отеля указан перечень процедур, особенно приятно говорить гостям об этом после того, как они записались, да и вообще спланировали свой отдых с учетом процедур именно в твоём СПА. Не говоря уже о том, сколько изначально стоит оборудование!

Людмила Филиппова

100 порад,  
що побачити  
та скуштувати  
в Україні

**Must visit in  
Ukraine-2012**

гастрономічний путівник  
з картами та рецептами



**MUST VISIT IN UKRAINE** – первый иллюстрированный гастрономический и культурный путеводитель по Украине, выпуск которого запланирован к «ЕВРО 2012», – приглашает к участию владельцев лучших в стране отелей, ресторанов, SPA-центров, а также компании, оказывающие туристические и сопутствующие услуги. Красочное оформление, авторские тексты об исторических местах и курортах страны, полезная справочная информация (в том числе расписание игр «ЕВРО 2012»), наличие карт и т.д. будут оценены гостями Украины как сувенир, подлежащий хранению.

**Карты путеводителя:** Украины и городов, где будут происходить игры, – Киева, Донецка, Львова, Харькова, а также Крыма и Одессы. Реклама может быть размещена как на титулах этих городов, так и на блоках по полю карт.

**Распространение:**

- информация об участниках путеводителя – в Интернет версии – с осени 2011 года,
- полиграфическая версия – с весны 2012 года и до начала игр «ЕВРО 2012» в залах прибытия международных рейсов аэропортов (включая киевские Борисполь и Жуляны), в фирменных поездах из европейских столиц, а также Москва–Киев, С.-Петербург–Киев, в отелях, ресторанах, посольствах и пр.

Путеводитель будет издан в сувенирном исполнении на трех языках (**русском, украинском и английском**) тиражом **80 000 экз.** как приложение к журналу «КаБаРе/ШИК» с **бесплатной системой дистрибуции**, в основе которой – ключевые точки распространения данного журнала.

«КаБаРе/ШИК» – путеводитель по престижным местам отдыха с бесплатным распространением (тираж – 130 000 экз./ 12 номеров в год) в лучших заведениях крупнейших городов Украины и России – ресторанах, отелях, салонах, SPA-центрах и др.

«КаБаРе/ШИК» – это самый эффективный печатный рекламодатель в Украине, рассчитанный на аудиторию с высоким уровнем дохода.



**По вопросам участия в проекте, спонсорства и размещения рекламы в наших изданиях обращайтесь:**  
ООО Издательский Дом «Н»  
01033, Украина, ул. Саксаганского, 58, офис 6  
**+38 044 288-13-00 (02), +38 044 405-62-03**  
**dim@drinks.com.ua** Контактные лица: Ирина Дьяченко, Наталия Портная, Ольга Марковец



# ПРИГЛАШЕНИЕ НА ПОСЕЩЕНИЕ III КОНКУРСА UKRAINIAN SPA & WELLNESS PROFESSIONAL AWARDS-2011

## УВАЖАЕМЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ, SPA и WELLNESS!

Оргкомитет III Национального конкурса Ukrainian Spa & Wellness Professional Awards'11 имеет честь пригласить Вас на Национальный конкурс Ukrainian Spa&Wellness Professional Awards'11 и III Национальную СПА-Ассамблею-2011, которые состоятся **02-04 декабря 2011 года** в Resort&SPA TES-Hotel г. Евпатория АР Крым – [www.tes-evpatoria.com](http://www.tes-evpatoria.com)

**СПА-Ассамблея** – это первое в Украине образовательное событие для владельцев, управляющих, руководителей, топ-менеджеров индустрии SPA & Wellness, красоты и оздоровления, СПА-отелей и СПА-курортов в виде интерактивного тренинг-семинара.

**Ukrainian Spa & Wellness Professional Awards** — это первая и единственная в Украине профессиональная отраслевая Премия, которая вручается за достижения в индустрии Spa & Wellness и является Всеукраинским профессиональным отраслевым событием, охватывающим представителей индустрии Spa & Wellness во всех регионах Украины и АР Крым.

### Номинации Конкурса в 2011 г:

- СПА-косметолог (лицо и декольте)
- СПА-специалист банного комплекса (турецкий хаммам)
- СПА-эстетист (тело)

Лауреатами Премии становятся только лучшие специалисты, отвечающие требованиям искушенных и взыскательных потребителей Spa & Wellness услуг класса люкс. Получение Премии — это показатель исключительности в глазах профессионального сообщества.

Премия нацелена на получение объективной, независимой и масштабной оценки. Поэтому глубокая проработка всех этапов подготовки и реализации Ukrainian Spa & Wellness Professional Awards — важная особенность организации мероприятия такого масштаба.

### Основные задачи Конкурса:

- определение наиболее талантливых лидеров рынка Spa & Wellness;
- поощрение высокого профессионализма в области Spa & Wellness услуг класса люкс;
- увеличение прозрачности и открытости украинского рынка Spa & Wellness;
- ознакомление с основными игроками рынка Spa & Wellness услуг;
- предоставление возможности неформального и открытого общения всех игроков рынка на мероприятии Премии.

### Территория охвата:

Ukrainian Spa & Wellness Professional Awards является всеукраинской профессиональной отраслевой Премией, охватывающей представителей индустрии Spa & Wellness во всех регионах Украины и АР Крым.

На Конкурс приглашены представители прессы, а также гости от профессиональных изданий индустрии красоты. Пресс-релизы с перечнем победителей и участников будут размещены более чем в 15 популярных изданиях Украины, а также в профессиональных изданиях индустрии красоты.

### СПА-АССАМБЛЕЯ-2011

Цель события: дать возможность участникам в ходе события приобрести необходимые навыки, получить эксклюзивные материалы для продвижения и развития бизнеса SPA & Wellness.

Участие в СПА-Ассамблее позволит руководителям и специалистам получить навыки, практические ответы на актуальные вопросы управления и маркетинга, ключевые вопросы успешности SPA & Wellness-объектов, организации конференц-сервиса, продаж и личностного роста руководителя и других актуальных тем и вопросов.

Формат: интерактивный тренинг-семинар с мастер-классами.

### ДОКЛАДЫ СПА-Ассамблеи-2011

- «Маркетинг-стратегия успешного СПА. Систематизация внутреннего и внешнего маркетинга СПА-отеля. Сколько сезонов у СПА – решение вопроса межсезонья».
- «Система управления баннным комплексом. Инновации и стандарты». Доклад топ-менеджмента турецкого банного комплекса «AyaSofya»/Стамбул.
- «Создание с нуля отдела маркетинга. Механизм и система работы, система контроля и учета».
- «Система подбора персонала в SPA & Wellness. Практическое занятие. «Целесообразность формирования «звездной» команды».
- «Законы успешных продаж в SPA & Wellness. Продажа услуг и товаров оздоровительного направления».
- «Первые шаги после открытия. Где найти базу клиентов».
- «Искусство мерчандайзинга в SPA & Wellness (мастер-класс создания образцовой витрины в SPA & Wellness-центре)».
- «СПА-ательный конференц-сервис. Критерии конференц-сервиса высокого класса».
- «Мастер-класс создания имиджа и образа успешного руководителя SPA & Wellness».
- «Система привлечения и удержания клиентов. Создание первоклассного сервиса».

### СПА-ФОРУМ-2011

#### (доклады и мастер-классы)

- «Особенности применения SPA процедур при угревой болезни различной степени тяжести (собственный опыт)».
- «Голливудский лифтинг в борьбе с возрастными изменениями».
- «Творческий подход к коррекции склероти-

ческой паникулопатии (целюлит) в условиях SPA салонов и массажных кабинетов. Мастер-класс процедуры

- «Моментальный эффект», Мастер-класс процедуры турецкого хаммама «AyaSofya».

### БИЗНЕС-БРИФИНГ

Обмен практическими наработками, опытом. **Темы:** Планирование и прогнозирование услуг в СПА. Необходимое количество персонала. Рентабельность СПА-центра. Штатное расписание. Как платить СПА-специалистам: процент или оклад? Если процент то какой? Рентабельность СПА услуг. Как быть: снижать цены на услуги или компоновать пакеты СПА услуг... **Ваши вопросы на брифинг Вы можете указать в анкете или непосредственно на событии 02.12.2011.**

### Косметик-бар, кофе-брейк.

**ДОКЛАДЧИКИ:** Рзаева Т., Филиппова Л., Богачева Е.Л. (Россия), Чабан Ю.А., Хикме-Гивели (Турция), Гринишин П., Геращенко Е., Юдина С.Г., Твардовская С., Юдин А.Ю., Дриянский И.В.

### ВЕЧЕР ЗНАКОМСТВ и ПЕРЕГОВОРОВ

**ВЕЧЕРИНКА В СПА** «Вечер здоровых удовольствий. Процедуры в банном комплексе, массажные процедуры и косметология»

### ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ

### МУЗЫКАЛЬНЫЙ ПРАЗДНИЧНЫЙ ВЕЧЕР

Регистрация участников и оплата за участие в конкурсах проводится с 01.08.2011 по 15.11.2011 включительно.

### Стоимость участия для конкурсантов составляет:

**950,00 грн.** при самостоятельном размещении

**650,00 грн.**, при условии проживания в TES-hotel Resort & SPA.

**Стоимость участия для гостей и делегатов СПА-Ассамблеи, а также для гостей III Национального конкурса Ukrainian Spa&Wellness Professional Awards'11 составляет:**

**1050,00 грн.** при самостоятельном размещении

**750,00 грн.** при условии проживания в TES-hotel Resort & SPA.

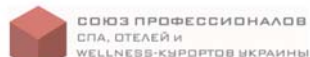
Приобретение билета дает возможность посетить все мероприятия 2-4 декабря 2011 г.

**В стоимость проживания в TES-hotel Resort & SPA в течение 3-х суток, с 02.12 по 5.12. Включены завтраки и обеды в ресторане отеля с 02.12 по 4.12.**

Как всегда Оргкомитет события подготовил для всех участников и гостей интересную и насыщенную культурную программу, вечерний досуг, интересные встречи и яркие впечатления, Вас ждут новинки СПА, новые знакомства, насыщенная образовательная программа и много новых событий!

### Организаторы:

### Партнеры Конкурса:



**TES-hotel**  
Resort & Spa



### Контакты Оргкомитета:

e-mail: [office2@soyuz-spa.com.ua](mailto:office2@soyuz-spa.com.ua)

[sparesort-soyuz@ukr.net](mailto:sparesort-soyuz@ukr.net)

[www.soyuz-spa.com.ua](http://www.soyuz-spa.com.ua)

+38 098 270-49-18

+38 044 209-27-19

+38 067 656-76-04



# РОЛЬ ПИТАНИЯ В ПРОФИЛАКТИКЕ И ДИЕТОТЕРАПИИ ЗАБОЛЕВАНИЙ

**Суханов Б.П.**, профессор кафедры гигиены питания и токсикологии ММА им. И.М. Сеченова.  
**Керимова М.Г.**, профессор кафедры гигиены питания и токсикологии ММА им. Сеченова.

В настоящее время широкое распространение получили публикации о значении локального питания – масок, кремов, шампуней, бальзамов и т.п. для поддержания нормального состояния эпидермиса, дермы, гиподермы, волос, ногтей, потовых и сальных желез (в дальнейшем – кожи). В то же время неоправданно мало внимания уделяется общему питанию и его влиянию на кожу «изнутри», а также диетотерапии при кожных заболеваниях. Вместе с тем кожа, являясь частью целостного организма, тесно связана с его питанием и здоровьем. Ухудшение состояния кожи, ее быстрое старение или развитие кожных заболеваний могут быть спровоцированы недостатком или избытком как питания в целом, так и отдельных его компонентов, пищевыми аллергиями и некоторыми другими алиментарными факторами. Патология кожи нередко является одним из симптомов тех или иных внутренних болезней, сопровождающихся нарушением обмена веществ, ухудшением функционирования пищеварительной, эндокринной, иммунной, нервной, кроветворной, сердечно-сосудистой и других систем организма, что требует адекватного диетического питания. В свою очередь при многих кожных болезнях изменяются метаболизм пищевых компонентов и функциональная активность внутренних органов. Анализ этих сдвигов может помочь в разработке патогенетически обоснованной диетотерапии.

Обзор современной литературы показывает, что важнейший механизм старения кожи и развития многих ее заболеваний (экзема, нейродермитический и контактный дерматиты, склеродермит, дерматозы, красный плоский лишай, эпителиальные опухоли и др.) – нарушение липидного обмена, усиление перекисного окисления липидов (ПОЛ) и других свободно-радикальных процессов, ослабление системы антиоксидантной защиты, изменение синтеза простагландинов из полиненасыщенных жирных кислот (ПНЖК). При этом возникают отклонения от нормального соотношения интенсивности генерации окисленных липидов и скорости их обезвреживания антиоксидантной системой. В сыворотке крови увеличивается количество продуктов ПОЛ, снижается антиоксидантная активность витаминов Е, А и С и активность ферментов антиоксидантной системы,

происходит ослабление функциональной активности микросомальной окислительной системы печени. Конечные продукты ПОЛ – кислые остатки глицерофосфатов, имеющие карбоксильные, альдегидные, кетонные и эпоксидные группы, оказывают токсический эффект на кожу в результате необратимой инактивации ферментов и повреждения клеточных мембран.

Сдвиги в жировом обмене при некоторых кожных заболеваниях (например, хронических аллергиях) приводят к изменению жирно-кислотного состава мембран клеток – повышению уровня арахидоновой кисло-

ты ( $\omega$ -6) и дефициту линоленовой и эйкозапентаеновой кислот ( $\omega$ -3), являющихся предшественниками противовоспалительных эйкозоидов. Повышение уровня линолевой кислоты (предшественника арахидоновой кислоты) в крови и в мембране клеток кожи обнаруживается у лиц с атоническим дерматитом и даже у здоровых с маркерами атонической аномалии конституции.

Типичным для многих кожных заболеваний, судя по данным литературы, является нарушение полимикронутриентного баланса. Так, при системной красной волчанке и ревматоидном артрите у 75-99% больных обнаруживается дефицит витаминов В1, В6, и особенно витамина С (который крайне необходим для нормального течения начального этапа пентозофосфатного цикла). При этом выявляется зависимость между тяжестью указанных заболеваний и степенью витаминной недостаточности. Низкий уровень витаминов А, Е и каротинов обнаруживается в плазме крови у пациентов с хроническими язвами голени, витаминов В1, В6, Р и Е – при аллергических дерматозах. При ряде заболеваний, например, красном плоском лишае слизистой оболочки полости рта, хронических язвах голени у пожилых снижается содержание в крови цинка. При кандидозе кожи организм испытывает недостаток в Са, Р, Fe, Со.

Некоторые кожные заболевания связывают с изменениями в углеводном обмене, сопряженными с иммунным статусом и метаболизмом ПНЖК. Так, при красной волчанке и ревматоидном артрите страдает трехкомпонентная система (комplement-простагладидины-пентозофосфатные пути). При этом заметно возрастает активность ферментов пентозофосфатного цикла. При экссудативной форме псориаза нарушение углеводного обмена проявляется разноплановыми изменениями в уровне моносахаров и карбоновых кислот цикла Кребса, активацией процессов гликолиза. В крови повышается содержание сахара. У больных псориазом, аллергическими дерматозами и некоторыми другими кожными заболеваниями происходят неблагоприятные сдвиги в белковом и пуриновом обмене.

Ряд кожных заболеваний, прежде всего алергодерматозы, особенно у маленьких детей, сопровождаются дисбактериозом из-за дефицита полезной микрофлоры – лакто-, бифидо- и колибактерий, что некоторыми авторами рассматривается как один из этиологических факторов. При этом происходят дисбиотические нарушения кожной микрофлоры.

Анализ литературы показывает, что сдвиги в метаболизме веществ и функциях органов и систем при кожной патологии усугубляются разбалансированностью пищевых компонентов в рационах фактического питания. Это положение было четко доказано при обследовании на фоне дефицита витамина А в пище африканских детей 6 мес – 7 лет с дерматитом, экземой, пиодермией, кож-

ным лейшманиозом, псориазом. Изучение анкетным методом питания 43217 здоровых 40-75 лет и одновременное динамическое наблюдение (в течение 8 лет) за состоянием кожных покровов позволили выявить за этот период 3190 новых случаев базально-клеточной карциномы кожи. Ее возникновение находилось в достоверно выраженной обратной зависимости от уровня потребления а-каротина, а также в обратной, но менее выраженной зависимости от потребления с пищей фолатов. Доказана связь себорейного дерматита, ангулярного стоматита, хейлоза с недостаточностью потребления с пищей витаминов В2, В6, РР; гиперкератоза и фринодермы – с недостатком витамина А; выпадения волос – витамина А, биотина; раннего поседения волос – пантотеновой кислоты (В3), меди (Сu) и др. Установлено также, что при недостатке в рационе цинка (Zn) нарушается рост волос, ногтей, появляются белые пятна на ногтях, увеличивается частота кожных опухолей, что связывают со снижением под влиянием дефицита указанного микроэлемента функциональной активности вилочковой железы и уменьшением синтеза Т-лимфоцитов. К учащению кожных опухолей приводит и недостаток в рационе селена из-за снижения антиоксидантной защиты организма, прежде всего падения активности витамина Е.

Недостаточное поступление с пищей линолевой кислоты ( $\omega$ -6) усугубляет развитие чешуйчатых кожных расстройств и приводит к значительной эпидермальной нехватке воды. Наряду с этим эпидермис теряет способность превращать линолеовую кислоту в  $\gamma$ -линоленовую.

Избыточное содержание в рационе рафинированных углеводов, насыщенных жирных кислот, но низкое – ПНЖК семейства  $\omega$ -3, витамина D способствует развитию атонического дерматита. У детей раннего возраста кожные проявления аллергии могут быть вызваны непереносимостью соевого белка. При этом элиминация соевых продуктов и замена их на лечебные смеси на основе гидролизатов молочного белка с высокой степенью гидролиза дает хороший лечебный эффект.

Безбелковая пища (независимо от калорийности), потреблявшаяся добровольцами в течение 15 дней, усиливает риск возникновения гнойничково-септической инфекции на коже, о чем свидетельствует увеличение на ней гемолитических форм микроорганизмов. Последующее потребление в течение 5 дней белка на уровне физиологической нормы не способно полностью устранить выявленный отрицательный эффект. Высокопуриновая пища усугубляет поражение кожи суставов при подагрическом артрите, а избыточное содержание в рационе чеснока, лука и лука-поррея способствует развитию пемфигуса.

Что касается коррекции питания для поддержания нормального состояния кожи, профилактики и диетотерапии кожных заболеваний, то наибольшее количество работ



посвящено дополнительной витаминизации, и, прежде всего, витамина А, который весьма эффективен при лечении экземы и псориаза, угрей, склеродермии, ихтиоза, болезни Дарье, климактерической склеродермии, дерматита, пиодермии, кожного лейшманиоза. Положительный эффект ретинола при названных видах патологии зависит от его уровня в сыворотке крови (чем он ниже, тем эффект выше), формы, стадии заболевания, применяемых доз витамина. При этом прямая зависимость между дозами и эффектом наблюдается далеко не всегда. Так, лечение ряда кожных заболеваний у взрослых разными дозами витамина А показало, что малые его дозы повышают содержание этого витамина в сыворотке крови так же, как и большие (6600-15 000 МН). У детей 6 мес – 7 лет эффект однократной большой дозы (300 000 МЕ), судя по признакам клинического выздоровления, значительно ниже, чем доз 2000-4000 МЕ (в зависимости от возраста), применяемых в течение 2-3 мес ежедневно 1 раз в день. Показана целесообразность применения каротиноидов при лейкоплакии, раке кожи, эритеме, вызванной УФ, особенно в сочетании с а-токоферолом. В последнем случае дополнительный прием общих каротиноидов взрослых составил 25 мг, а а-токоферол – 500 МЕ в день. Экспериментальными и клиническими исследованиями выявлено, что аналоги витамина D способны воздействовать на молекулярные механизмы антинеопластической активности. Этот положительный эффект усиливается, когда аналоги витамина D сочетаются с ретинолом. Дополнительный прием а-токоферол ацетата помогает заживлению кожных ран. нормализации процессов микросомального окисления при лечении больных красным плоским лишаем, атоническим дерматитом. При этом дозы для взрослых, больных красным плоским лишаем, составляют 50-100 мг/сут в течение 20 дней. Для детей 3-7 лет, больных, например, атоническим дерматитом, доза 15 мг/сут оказалась недостаточной для полной антиоксидантной защиты, хотя и увеличивала содержание токоферол в сыворотке крови. Увеличение потребления витаминов А и Е эффективно при пузырчатке, синдроме Иценко-Кушинга в дозах для взрослых соответственно 50 тыс. и 100 тыс. мг/сут. При кожных болезнях с системным поражением соединительной ткани положительные результаты в наибольшей степени связывают с дополнительным приемом витамина С. Это, в частности, доказано в эксперименте на крысах-самцах, у которых вызывали диффузную патологию соединительной ткани, подобную системной красной волчанке, и на этом фоне дополнительно давали аскорбиновую кислоту в дозе 50 мг/сут в течение 2 нед. Нередко при лечении различных дерматозов (в том числе аллергических) и кожных опухолей используется сочетание витаминов-антиоксидантов А, Е и С, в том числе в виде препарата «Веторон» (содержащего б-каротин, аскорбиновую кислоту и а-токоферол в соотношении 1:0,25:0,25), который применяли у детей до 1 года по 6 мг, 1-3 лет – по 12 мг 1-2 раза в день в течение 1 мес. Сочетание указанных витаминов наиболее эффективно при снижении иммунного статуса, усилении ПОЛ и ослаблении антиоксидантной защиты организма. Антиоксидантное действие оказывают и половые гормоны, в частности, эстрадиол, однако его применение (в от-

личие от антиоксидантов-витаминов) дает кратковременный эффект, а возможно, и последующее усиление ПОЛ в результате метаболизма гормона. Способностью нормализовать ПОЛ у больных кожной порфирией обладает пантотеновая кислота, применяемая внутрь в дозах 400 и 900 мг/сут; в последнем случае – с наиболее выраженным клиническим эффектом, который усиливался за счет дополнительного приема метионина, аскорбиновой кислоты и витамина В6. У детей с атоническим дерматитом и поллинозом подтверждена антиоксидантная эффективность кверцетина (вещества с Р-витаминной активностью), ингибирующего монооксигеназный путь метаболизма арахидоновой кислоты и процессы избыточного ПОЛ. Кверцегин назначали в суточной дозе 80-100 мг для детей 7-10 лет и 100-120 мг – для детей 10-13 лет (на 4 приема) в течение 3-4 нед. Эти же свойства обнаружены у других биофлавоноидов. Выявлена антиоксидантная активность полифенолов зеленого чая, способных повышать активность глутатионредуктазы в коже и снижать активность эпидермальной орнитиндекарбоксилазы, чем можно объяснить подавление роста кожных опухолей. Сильным антиоксидантом, нормализующим ПОЛ в коже, явился экстракт лимонного масла. В опытах *in vitro* и *in vivo* он зарекомендовал себя как медиатор свободно-радикальных реакций. При экссудативной форме псориаза положительный эффект дает дополнительный прием витаминов В1, U и липоевой

кислоты (детьми до 7 лет – соответственно 0,01, 0,025 и 0,012 г 3 раза в день в течение 10-12 дней; детьми старше 7 лет – 0,01, 0,05 и 0,025 г 3 раза в день в течение 22-24 дней), а при аддисоновой болезни – С и В1 соответственно по 100 мг и 10 мг 3 раза в день. В случае атонического дерматита применение витамина В6 для детей до 3 лет по 50 мг в день, 3-7 лет – по 100 мг в день (на 2 приема) в течение 3-4 нед. уменьшает зуд и воспалительный инфильтрат кожи. Это объясняется его влиянием на белковый обмен путем повышения активности трансаминаз, усиления синтеза белка, увеличения активности гормона роста и улучшения функции почек. При десквамативной эритродермии, красной волчанке, экземах, облысении, нейродермите используют витамин В12 по 0,06 мг/сут. В9 – по 0,005 г/сут, В3 (лантотенат Са) – по 1,5 г/сут., РР – по 0,02-0,05 г/сут.

Реже при кожных заболеваниях применяют дополнительно минеральные вещества: Zn. Cu. Fe – при облысении, Са – при экссудативной эритеме, Си, Ре и Zn – при гипохромии; кремния – для повышения плотности и упругости структуры кожи, волос, ногтей. Лечебные лозы для взрослых Zn и виде оксида составляют 0,02-0,05 г. Fe в виде сульфата – 0,05 г. Си в виде сульфата – 0,5-1 мг и Са в виде глюконата – 1-3 г 2-3 раза в день в течение 20-30 дней; а профилактические суточные дозы кремния – 5-10 мг.

Есть данные о том, что при диетической коррекции ПНЖК семейства ω-3 происходит замещение ими в мембранах клеток ара-

10/2011

# шик

путеводитель по красивой жизни

**Абрикос**

ЮВЕЛИРНЫЕ САЛОНЫ

КИЕВ, ШОТА РУСТАВЕЛИ 36  
 ДОНЕЦК, АРТЕМА 163  
 ОДЕССА, ГРЕЧЕСКАЯ 26/28

Вы всегда отличались?  
Мы тоже!



[www.abricos.com.ua](http://www.abricos.com.ua)

хидоновой кислоты, блокирование или метаболизм последней, эффективный синтез противовоспалительных факторов и редукция IgE-зависимых аллергических реакций. Установлена корреляция между большим потреблением рыбьего жира (ПНЖК  $\omega$ -3) и невысокой распространенностью атоического дерматита у коренных жителей Севера России, в жирно-кислотном составе мембран эритроцитов которых отмечаются низкое содержание линолевой и арахидоновой кислот и высокий уровень ПНЖК  $\omega$ -3. Подтвержден гипосенсибилизирующий эффект ПНЖК семейства  $\omega$ -3 при ряде аллергических поражений кожи, связанных с нарушением функции желудочно-кишечного тракта. Вместе с тем некоторые авторы не наблюдали существенного положительного эффекта у детей, больных атоическим дерматитом, при курсовом пероральном приеме ПНЖК  $\omega$ -3. Это свидетельствует о необходимости дальнейших исследований в указанном направлении. Обогащение диеты растительными маслами, рыбьим жиром или комплексом указанных жиров при их дефиците усиливает антипролиферативный кожный процесс. Эффективность растительных масел, богатых линолевой кислотой (подсолнечное, соевое, кукурузное), при некоторых кожных заболеваниях в определенной мере, по-видимому, обусловлена действием на организм так называемой сопряженной линолевой кислоты (СЛК). Ее составляют изомеры окталакдненовой кислоты (сопряженные двойными связями),

которые образуются при метаболизме линолевой кислоты. В эксперименте на крысах и мышах выявлено нигнбирующее действие СЛК при кожном туморе.

В ряде работ показана эффективность воздействия на кожу некоторых продуктов питания (при пероральном их приеме). Так, дрожжи, масло из пшеничных проростков, томатный сок, морковь и печень играют важную роль в борьбе с угрями, экземой, лишаем, грибковыми поражениями кожи и жирной себореей, а йогурт с желатином, принятый натощак, – в профилактике ломкости костей и их лечении. Механизм положительного влияния продуктов пчеловодства (мед, цветочная пыльца, маточное молочко, прополис, пчелиный воск) при дерматомикозе, экземе, нейродерматите связывают с нормализацией функций желудочно-кишечного тракта, печени, повышением иммунитета, антимикробным действием и др.

Заслуживает внимания исследование, проведенное на 10 добровольцах, получавших высушенный экстракт чеснока, который оказывал существенное влияние на микрогемоваскулярную систему кожи. Экстракт чеснока увеличивал кожную микрофузию за счет вазодилаторного эффекта артериол и венозных сосудов кожи.

При некоторых видах кожной патологии (экзема, акне вульгарис, розацея, кандидоз и др.) рекомендуется ограничение сахара, сладостей, мучных изделий, соли, тугоплавких жиров, исключение маринадов, специй, пряностей, кофе, какао, алкоголя, но

увеличение количества овощей, фруктов, ягод, отрубей и кисломолочных продуктов. Показаны также разрушочные дни с использованием овощных, фруктовых кефирных и других диет.

Что касается специальных диет при различных кожных заболеваниях, то в большинстве случаев они еще не разработаны (за исключением диетотолов, ориентированных на лечение внутренних болезней, при которых кожная патология является одним из клинических симптомов). Если кожные проявления являются следствием энзимопатий, то вполне оправдана диетическая тактика обхода поврежденного звена. Так, при герпиформном дерматите, вызванном целиакией, весьма эффективна безглютеновая диета. При поражениях кожи, вызванных увеличением в плазме крови уровня гистамина, оправдана безгистаминовая диета.

Современные подходы к профилактике и лечению кожных заболеваний невозможны без использования биологически активных добавок (БАД) к пище, компенсирующих недостаток в рационе веществ, нормализующих функции кожи, повышающих ее сопротивляемость неблагоприятным экзо- и эндогенным факторам. Составными компонентами «кожных» БАД являются витамины и витаминные вещества – Е, Н, b-каротин, пантотенат кальция, С, D, кверцетин и др.; минеральные вещества – цинк, кальций, селен, медь, марганец, кремний, бор, хром; аминокислоты – метионин, цистин и др.; жиры и масла – церамиды, масло зародышей пшеницы, жир печени трески, лецитин, ПНЖК; пищевые волокна – целлюлоза, пектин, отруби; сахарозаменители; органические кислоты; минеральные сорбенты; ферменты и др. В состав БАД этого ряда входят водоросли, морская капуста, лекарственные растения, экстракты виноградных выжимок и т.д., а также полезные для кишечника микроорганизмы и вещества, обеспечивающие их питание и размножение.

Подытоживая изложенное выше, можно сказать, что несмотря на многочисленные работы по изучению обмена веществ при различных кожных заболеваниях патогенетически обоснованная диетотерапия для многих из них пока в достаточной мере не разработана. Недостаточно научных данных о том, какими в количественном и качественном отношении должны быть суточные продуктовые наборы при тех или иных кожных заболеваниях для того, чтобы обеспечить нормальное функционирование как кожи, так и сопряженных с ней систем – пищеварительной, эндокринной, иммунной, нервной.

Наиболее общими нарушениями при кожной патологии являются усиление ПОЛ, ослабление антиоксидантной защиты и нехватка в организме витаминов, прежде всего антиоксидантов. Поэтому для профилактики и лечения заболеваний кожи наиболее широко используется коррекция витаминного статуса. В значительно меньшей степени питание больных обогащается макро- и микроэлементами и другими необходимыми биологически активными веществами (ПНЖК семейства  $\omega$ -3, пищевые волокна, полифенольные соединения и др.). Их роль и механизмы действия на кожу «изнутри», особенно при ее патологии, нуждаются в дальнейшем изучении. Комплексное решение проблемы профилактики и вспомогательной диетотерапии кожных заболеваний – использование патогенетически обоснованных БАД к пище.

www.kabare.org.ua кафе бары рестораны

# кабаре

10/15/2011

специализированное издание с еде, вине, табаче + Москва & Санкт-Петербург

стр. 16  
Авторская рубрика винодела Роберта Гулиева

## Локальное вино в украинском ресторане

Фото агентства моделей «Амазонка»



## Почему синтетические энергетики вредны для организма?

Повышенный риск сердечно-сосудистых заболеваний, расшатанная нервная система, слабый иммунитет, алкоголизм... Сказать «спасибо» за это можно в том числе и чрезвычайно популярным в наше время энергетическим напиткам. По статистике, в России их выпивается более 50000 литров в день. Мировой же объем потребления энергетических напитков превышает 3 миллиарда литров в год!

Главные потребители синтетических энергетиков – молодежь. В силу возраста молодые люди пока еще не задумываются о здоровье. Они не понимают, что в погоне за 25-м часом в сутках растрачивают свой самый ценный актив, свое здоровье, в угоду алчным и коварным дельцам рынка энергетических напитков.

Да и более зрелые люди все чаще прибегают к энергетическому «допингу» в попытке справиться с напряженным ритмом жизни. Бесконечные авралы на работе, постоянные хлопоты по дому, бешеный ритм городской жизни – вот они, привычные спутники современного человека. Вечная нехватка времени ведет к хронической усталости, превращая жизнь в настоящую каторгу. Как говорится, только что встал – и уже устал.

Все это буквально толкает нас прибегать к помощи энергетиков. И помощи отнюдь не бескорыстной: плата за резкий всплеск искусственной бодрости – проблемы с иммунитетом и нервной системой. Мы словно берем кредит здоровья у самих себя, причем под грабительский процент и, честно говоря, не собираясь отдавать этот долг.

## Регулярное употребление энергетических напитков – это:

### 1. Истощение ресурсов организма

Главные тонизирующие компоненты большинства энергетиков – синтетический кофеин, теобромин и теофиллин с действием, подобным кофеиновому. Чтобы стимуляторы быстрее всасывались в кровь, в напитки добавляют углекислый газ – именно он обеспечивает приятный эффект «газировочки» с куда менее приятными последствиями – разрушением слизистой оболочки желудка.

В крови синтетические стимуляторы стремительно и жестко увеличивают выработку адреналина, который заставляет сердце биться быстрее, а кровь – активной циркулировать. За счет этого временно усиливается кровоснабжение мозга, и появляется ощущение столь желанной бодрости. Но такая «кредитная» бодрость достаточно скоро сменяется переутомлением, что приводит к физическому и нервному истощению, бессоннице и апатии.

### 2. Удар по «органам-мишеням»

Бездумное потребление синтетических энергетиков в первую очередь наносит удар по сердечно-сосудистой системе, которая может отреагировать на искусственную энергию тахикардией и перепадами давления. Наиболее же опасны для сердца, а также для печени и прочих «органов-мишеней» именно газированные энергетические напитки, а в особенности, – содержащие алкоголь. Ведь углекислый газ усиливает его действие.

Страшно то, что большинство не считает такие напитки алкоголем. Это настоящий «капкан», поставленный на потребителей и особенно – на молодежь! Алкоэнергетик с замаскированным добавками привкусом спиртного воспринимается как бодрящая «газировка». В итоге – проблемы со здоровьем, распад личности, алкогольная зависимость.

«Кокаин в банке» – таково сленговое название алкоэнергетиков среди американской молодежи. Алкогольный допинг помогает быстро достигнуть опьянения и при этом чувствовать себя бодрым, трезвым и активным. По мнению исследователей, мешать расслабляющий алкоголь с тонизирующими синтетическими энергетиками – то же самое, что нажимать газ и тормоз автомобиля одновременно! Потребители алкогольных энергетиков вдвое больше рискуют, например, попасть в аварию или стать жертвой сексуального насилия.

Вредны энергетики и для желудка: как любые напитки, содержащие углекислый газ, который увеличивает выработку желудочного сока и кислотность, тем самым пагубно влияя на состояние желудочно-кишечного тракта. Все это может быстро привести к гастриту, язве и даже таким страшным вещам, как «самопереваривание» желудка.

Приятный вкус, запах и цвет напиткам придают вкусовые добавки, ароматизаторы и красители – а это уже серьезный удар по печени, жизненно важному органу, который выполняет роль фильтра для всего организма.

### 3. Привыкание

Искусственная «бодрость из баночки» вызывает своего рода привыкание – многие люди буквально подсаживаются на эти напитки, используя их как замену чаю, кофе, газированным напиткам и сокам.

Между тем доказано: употребление синтетических энергетиков ведет к снижению умственного потенциала и иммунитета, а также к бессоннице, устойчивому чувству тревоги, желудочно-кишечным расстройствам, многократно увеличивает риск развития заболеваний сердца и остеопороза.

Разумеется, лучший энергетик – это регулярный сон, правильное питание и свежий воздух. Но современный ритм жизни не дает расслабиться. Помните: «сессия на носу», «с друзьями давно не виделись», «на работе аврал», «глаза закрываются, а дел по горло». В общем, без дополнительной энергии – никак. Тем более что поднять тонус можно и без вреда для здоровья. Важно, чтобы эликсир бодрости был натуральным и полезным для организма – такой, как фитотоники iFly Vision.

**Фитотоники – это новаторский подход к повышению энергетического статуса организма. Название категории продукта происходит от двух слов: фито – «растительный» и тоник – «бодрящий, придающий силу».**

Благодаря уникальной запатентованной формуле растительные компоненты фитотоников iFly помогают организму синтезировать энергию, подобно тому, как зеленые листья растений синтезируют энергию под влиянием солнечных лучей. Поэтому и после окончания действия «энергетического солнышка» вы не ощутите упадка сил, переутомления или нервозности.

## Фитотоники iFly обладают рядом кардинальных преимуществ:

### 1. Имеют натуральную растительную основу

Фитотоники – это здоровая энергия природы, без газирования, синтетических стимуляторов, ароматизаторов, красителей и вкусовых добавок. Сет (набор из пяти индивидуальных упаковок) iFly – это пять фитотоников на основе целебных трав, каждая из которых помимо бодрящего действия обладает противомикробным эффектом и способствует общему укреплению иммунитета.

Фруктоза, содержащаяся в фитотониках iFly – это натуральный фруктовый сахар, эффективный источник энергии, очень полезный для спортсменов и людей, занимающихся тяжелым физическим трудом.

Также в состав фитотоников входит витамин С, необходимый для синтеза карнитина (нужен организму для передачи энергии).

Одним из признаков натуральности состава продукта является осадок, результат естественной сепарации, как при приготовлении свежевыжатого сока. В связи с этим перед употреблением напитков рекомендуется взболтать.

### 2. Мягко воздействуют на организм

Фитотоники оказывают мягкий тонизирующий эффект, не приводящий, как в случае с синтетическими энергетиками, к нервозности, перевозбуждению и бессоннице и позволяющий спокойно заснуть в конце трудного дня. Фитотоники iFly имеют сбалансированный кофеиновый состав и благодаря особой формуле действуют бережно, обеспечивая прилив бодрости, как после хорошего, полноценного отдыха.

### 3. Выводят шлаки и токсины

Очень часто нарушение режима сна идет рядом с неправильным питанием и вредными привычками: во время авралов и «форс-мажоров» – не до здорового образа жизни! Фитотоники iFly помогают вывести из организма шлаки и токсины и нейтрализовать последствия их вредного влияния.

При этом важно понимать, что стимулирование организма, даже при употреблении натуральных мягкодействующих фитотоников iFly, означает дополнительную нагрузку на «органы-мишени», а значит, любому стимулирующему напитку необходим продукт-антидот, как мотоциклисту – шлем при быстрой езде.

Идеальным дополнением фитотоников станет «умная пища» D4-X My UnitDose, продукт-защита. D4X My UnitDose – это быстрый и здоровый способ компенсировать дополнительную нагрузку, связанную с употреблением фитотоников, а заодно получить роскошный набор необходимых организму микронутриентов.



## Фитотоники iFly – ваши крылья на каждый день



### iFly Золотой корень (Golden Root): фитотоник с экстрактом Золотого корня.

**Действие:** длительно действующая стимуляция энергии, запускающая естественные процессы саморегуляции и обновления организма; интенсивная детоксикация.

Корневища и корни Золотого корня (родиолы розовой) содержат много феноловых соединений, Сахаров, органических кислот, эфирных масел, минеральных веществ (особенно, марганца). Помогает при физической и умственной усталости, увеличивает работоспособность и повышает устойчивость организма к заболеваниям и сексуальную активность.



### iFly Женьшень (Ginseng): фитотоник с экстрактом женьшеня.

**Действие:** обладает антистрессовым и иммуностимулирующим действием, повышает сексуальную активность, способствует сжиганию жиров. Женьшень – уникальный природный адаптоген, отличается антистрессовым действием, повышает работоспособность, защищает от усталости, придает силы.



### iFly Гинкго билоба (Ginkgo Biloba): фитотоник с экстрактом листьев гинкго билоба.

**Действие:** повышает физическую и умственную активность, устраняет сонливость, активизирует мозговую деятельность. Гинкго билоба рекомендуется при ослаблении способности к концентрации, столь необходимой тем, кто живет в напряженном ритме. Экстракт гинкго билоба способствует усвоению кислорода и глюкозы тканями головного мозга, улучшает кровоснабжение всего организма, защищает нервные клетки от вредного воздействия негативных факторов, регулирует тонус и эластичность сосудов, улучшает память, устраняет подавленное настроение.



### iFly Мате (Yerba Mate): фитотоник с экстрактом мате.

**Действие:** длительно действующая стимуляция энергии, повышение настроения, активизация обмена веществ. Мате – вечнозеленый куст, напиток из листьев которого снимает усталость, повышает внимание и общий тонус. Богат витаминами В1 и В2, необходимыми для обеспечения организма энергией, участвующими в обмене белков, жиров и углеводов, в регуляции процессов кроветворения. Содержит также магний, железо, кальций, фосфор, калий. Помогает бороться с лишним весом, устраняет чувство дискомфорта после приема тяжелой пищи или застолья.



### iFly Гуарана (Guarana): фитотоник с экстрактом семян гуараны.

**Действие:** помогает преодолеть похмелье, поддерживает функцию печени. Гуарана активизирует мозговую деятельность и увеличивает выносливость, не вызывая усталости. Улучшает обмен веществ и пищеварение, не увеличивая аппетит. Помогает вывести из организма ядовитые продукты распада алкоголя и преодолеть похмелье.

Информация предоставлена  
Экспертом нутрициологии Рассолова Н.И.  
067 321-37-68, rassolov@voliacable.com

# israelinfo.ru

<http://news.israelinfo.ru/law/38235>

## ПОСОЛ США ПРОТИВ КОСМЕТИКИ МЕРТВОГО МОРЯ

**28 августа 2011.** В числе конфиденциальных документов дипломатической переписки госдепартамента США, преданных гласности сайтом Wikileaks, оказался меморандум, посвященный проблеме израильских нелегалов, занимающихся распространением косметики Мертвого моря в странах Запада.

Об этом документе сообщает в воскресенье новозеландская пресса, ранее уже писавшая о «мошеннической схеме» распространения косметики Мертвого моря в Новой Зеландии.

Меморандум составлен бывшим послом США в Тель-Авиве Джеймсом Каннингемом. Дипломат пишет, что израильская компания Dead Sea Beauty организовала разветвленную схему реализации своих товаров на Западе с помощью молодых израильтян, едущих в США и другие страны по туристическим или гостевым визам, а затем нелегально работающих продавцами в киосках Dead Sea Beauty.

Посол Каннингем подчеркивает, что это явление в последние три года приобрело очень широкие масштабы. Помимо нарушения иммиграционного законодательства других стран, организаторы такой торговли, похоже, эксплуатируют продавцов, заставляя их работать по 12 часов, а порой удерживая их паспорта до тех пор, пока они не распродадут весь взятый на реализацию товар.

Помимо того, в этой схеме, вероятно, присутствует и масштабное отмывание денег, так как в отрасли оборачиваются очень большие объемы наличных денег, пишет Каннингем. Таможенные органы США неоднократно задерживали израильтян при попытках вывезти из страны крупные суммы незадекларированной наличности.

Джеймс Каннингем призвал провести международное совещание представителей правоохранительных органов стран Запада для обсуждения проблемы израильских нелегальных торговцев и координации борьбы с этим явлением. Дипломат подчеркнул, что схему Dead Sea Beauty уже начали заимствовать другие израильские компании.

Новозеландская газета The Sunday Star-Times заинтересовалась депешей Каннингема потому, что весной этого года уже пыталась проводить собственное расследование деятельности местных киосков, торгующих косметикой Мертвого моря. Сообщив о письме американского дипломата, газета обратилась к своим читателям с призывом присылать в редакцию собственную информацию об этих киосках.



- Стимулирует выработку энергии
- Активизирует мозговую деятельность
- Способствует устранению сонливости
- Способствует общей детоксикации организма
- Оказывает антистрессовое действие
- Укрепляет защитные силы организма
- Обладает противомикробным эффектом



Вестник «SPA SPACE» выходит как приложение к официальному сайту «Всеукраинский Союз Профессионалов СПА, отелей и Wellness-курортов Украины».



СОЮЗ ПРОФЕССИОНАЛОВ  
СПА, ОТЕЛЕЙ И  
WELLNESS-КУРОРТОВ

тел. 044-209-27-19  
098-270-49-18

e-mail: sparesort-soyuz@ukr.net