24/226 август 2023

With the support of the CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

ОЛЬГА ЗАСЕЕВА, КЛОВЕРМЕД:

«МОЯ ЦЕЛЬ – ОБЕСПЕЧИТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ РОССИИ НОВЕЙШИМИ МИРОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ»

STYX SILK BODY

СТУДИЯ КОРРЕКЦИИ ФИГУРЫ

"Приглашаем вас привести своё тело в форму с помощью уникальных авторских программ по телу, которые включают в себя виски-пеленания на премиальной косметике и различные массажи от антицеллюлитного до расслабляющего!

ОКСАНА КОЗЛОВА
руководитель студий коррекции фигуры SSB

НАШИ СТУДИИ В Г. МОСКВА:

1. ул. Покровка, дом 25, стр.1
2. Комсомольский пр-кт 9а
3. Пресненская наб. 10 стр.2 (башня IQ) 5 этаж, ап.7

+7 (977) 712-85-50

реклама

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+
Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ**
Редакционный совет:
Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова
Главный редактор:
Мария Суворовская
Заместитель директора по коммерческим вопросам:
Ирина Длугач
Редактор номера: **Елена Александрова**
Дизайн/вёрстка: **Елена Кислицына**
Корреспонденты: **Алексей Сокольский, Михаил Московец, Светлана Кныш, Виктория Лукьянова**
Перевод: **Лилиана Альтапова**
Дирекция развития и PR: **Екатерина Цындук, Ольга Иванова, Юлия Колчева, Анна Шехматова**
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции.
Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Адрес редакции: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**
E-mail: **mail@b-d-m.ru**
Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**
Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.
Russian Business Guide № 24/226 август 2023.
Дата выхода в свет: 31.08.2023.
Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+
Founder and publisher:
BUSINESS DIALOG MEDIA LLC with the support of the CCI of Russia
Editing Group: **Maxim Fateev, Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**
The editor-in-chief:
Maria Sergeevna Suvorovskaya
Managing Editor: **Elena Aleksandrova**
Deputy Marketing Director:
Irina Vladimirovna Dlugach
Designer: **Elena Kislotsyna**
Translation: **Maria Klyuchko**
Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.
Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion.
Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.
Materials are not reviewed and returned.
Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966.**
E-mail: **mail@b-d-m.ru**
Tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**
Publisher: Business-Dialog Media LLC.
Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.
Russian Business Guide № 24/226 August 2023.
Date of issue: 31.08.2023.
Edition: **30000 copies. Open price.**

2 **ОБРАЩЕНИЕ К УЧАСТНИКАМ VI БАЛТИЙСКОГО КОНГРЕССА ПО ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ**

4 **ОЛЬГА ЗАСЕЕВА:** «МОЯ ЦЕЛЬ – ОБЕСПЕЧИТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ РОССИИ НОВЕЙШИМИ МИРОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ»

10 **ИНВЕСТИЦИИ В СТРЕСС**

14 **VTRENDE:** «ТЕЛО – ЭТО ЦЕЛАЯ ВСЕЛЕННАЯ, А РЕСУРСЫ НАШЕГО ОРГАНИЗМА СПОСОБНЫ ТВОРИТЬ ЧУДЕСА!»

18 **U_MED:** «ЭКСПЕРТНАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА»

24 **«КРАСНОПОЛЯНСКАЯ КОСМЕТИКА»:** ЭТИ ПРОДУКТЫ ВЛЮБЛЯЮТ В СЕБЯ

28 **АЛЕКСАНДРА ГОРЕЛКО, «РЕСНИЦЫ № 1»:** «НАША ФРАНШИЗА ПОДХОДИТ АБСОЛЮТНО ДЛЯ ЛЮБОГО ГОРОДА»

30 **ОЛЕСЯ МУСТАЕВА:** «СРЕДИ РОССИЙСКИХ БРЕНДОВ ИДЁТ БОРЬБА ЗА ТО, ЧТОБЫ БЫТЬ УСЛЫШАННЫМИ»

34 **ЭСТЕЛАБ:** НЕПРЕВЗОЙДЁННЫЙ ЭФФЕКТ РЕЗУЛЬТАТИВНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ

38 **МАРГАРИТА ПОЛЯКОВА:** «ДЕЛАЮ ЛЮДЕЙ СЧАСТЛИВЫМИ, СОЗДАВАЯ КРАСИВЫЕ УЛЫБКИ»

40 **STYX SILK BODY:** «ТЫ УЖЕ ДОСТАТОЧНО ХОРОША – МЫ ПОМОГАЕМ ТЕБЕ СТАТЬ ЕЩЁ ЧУТОЧКУ ЛУЧШЕ!»

44 **АО «ЦС «ЗВЁЗДОЧКА»:** ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

Business DIALOG Media
RBG
Russian Business Guide

Наталья Евгеньевна Мантурова – председатель конгресса, главный внештатный специалист, пластический хирург Министерства здравоохранения РФ и Департамента г. Москвы, заведующая кафедрой пластической и реконструктивной хирургии, косметологии и клеточных технологий ФГАОУ ВО РНИМУ им. Н. И. Пирогова и кафедрой пластической и челюстнолицевой хирургии ФГБОУ ДПО РМАНПО им. профессора А. И. Неробеева, президент Российского общества пластических, реконструктивных и эстетических хирургов (РОПРЭХ), доктор медицинских наук.

Уважаемые участники и уважаемое научное сообщество!

От своего имени и от имени организаторов VI Балтийского конгресса – 2023 в городе Светлогорске я рада приветствовать вас на этом важном событии. Наше мероприятие, проводимое в прекрасном «Янтарь-Холле», является замечательной платформой для обмена знаниями и опытом в области эстетической медицины.

Название научной программы по пластической хирургии – «Эстетическая хирургия лица» – отражает нашу цель: сосредоточиться на улучшении внешнего облика и самочувствия наших пациентов. В рамках программы вас ожидают доклады, презентации, показательные операции в режиме LIVE Surgery, а также видео-мастер-классы от экспертов Российского общества пластических, реконструктивных и эстетических хирургов.

Косметология, неотъемлемая часть эстетической медицины, также находит своё место на нашем конгрессе. Название научной программы по косметологии – «Практические навыки в косметологии» – подразумевает разделение сессии на несколько секций, включающих в себя аугментацию различных областей лица, формы и линий овала лица. Вас ожидают интересные обсуждения и обучение, чтобы расширить ваши навыки в этой динамично развивающейся области.

Этот конгресс имеет огромное значение для всех нас, поскольку он предоставляет уникальную возможность обмена идей, передачи передового опыта и привлечения экспертов со всего мира. Мы стремимся к развитию эстетической медицины в России и созданию сильной и инновационной среды для наших специалистов.

Я желаю всем участникам конгресса вдохновляющих дискуссий, ценных знакомств и новых открытий. Пусть этот опыт расширит вашу палитру знаний и способностей, и вы найдёте здесь не только профессиональный рост, но и искреннюю дружбу и взаимодействие с коллегами со всего мира!

DEAR PARTICIPANTS AND DISTINGUISHED SCIENTIFIC COMMUNITY!

On behalf of myself and the organizers of the VI Baltic Congress 2023 in Svetlogorsk, I am pleased to welcome you to this important event. Our event, which will be held in the beautiful "Amber Hall", is a wonderful platform for the exchange of knowledge and experience in the field of aesthetic medicine.

The name of the scientific program on plastic surgery – "Facial Aesthetic Surgery" – reflects our goal to focus on improving the appearance and well-being of our patients. As part of the program you can expect reports, presentations, demonstrative surgeries in LIVE Surgery mode, as well as video master classes by experts from the Russian Society of Plastic, Reconstructive and Aesthetic Surgery.

Cosmetology, an integral part of aesthetic medicine, also finds its place at our congress. The title of the scientific program on cosmetology – "Practical skills in cosmetology" – implies the division of the session into several sections, including augmentation of different areas of the face, shape and lines of the facial oval. Interesting discussions and trainings await you to expand your skills in this dynamic field.

This congress is of great importance to all of us as it provides a unique opportunity to exchange ideas, transfer best practices and attract experts from around the world. We are committed to developing aesthetic medicine in Russia and creating a strong, innovative environment for our specialists.I wish all participants of the congress inspiring discussions, valuable acquaintances and new discoveries. May this experience expand your palette of knowledge and skills, and you will find here not only professional growth, but also sincere friendship and interaction with colleagues from all over the world!

VI БАЛТИЙСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

8-10 СЕНТЯБРЯ
Калининград I 2023

Мантурова Наталья Евгеньевна
Председатель Конгресса

Круглик Е.В.
Руководитель научной программы по косметологии

Круглик С.В.
Руководитель научной программы по пластической хирургии

Сессия по пластической хирургии
Эстетическая хирургия лица

Сессия по косметологии
Практические навыки в косметологии

- Выставка инновационного оборудования и медицинских изделий от партнёров
- Показательные операции в прямом эфире
- Экскурсия по Янтарному краю
- Праздничный гала-ужин

НАУЧНЫЕ ПАРТНЁРЫ

Институт пластической хирургии и косметологии

8 800 600-73-51

Viber/WhatsApp
+7 (909) 794-05-28
+7 (906) 238-32-56
+7 (906) 230-66-20

kimbs
www.kimbs.ru
info@kimbs.ru

@rscongress

ОРГАНИЗАТОР RUSSIAN SCHOOL

ОЛЬГА ЗАСЕЕВА:

«Моя цель – обеспечить специалистов эстетической медицины России новейшими мировыми технологиями»

ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ

В прошлом году Ольга Витальевна Засеева, кандидат медицинских наук, основатель и бессменный руководитель корпорации КЛОВЕРМЕД, являющейся генеральным спонсором конгрессов, отметила 30-летие своей предпринимательской деятельности. Компания давно стала символом успешного развития пластической и реконструктивной хирургии в России. Столь солидный стаж в наукоёмком бизнесе говорит не только об удаче, сопутствующей Ольге Витальевне, но и о профессионализме, упорстве, любви к медицине, искреннем и сердечном отношении к людям. В начале 2000-х гг. КЛОВЕРМЕД стала проводником передового опыта современной пластической хирургии в России, и важной частью этого процесса можно считать проведение международных конгрессов IECTC и ICTPS.

О том, какую роль в возникновении и развитии международных конгрессов IECTC и ICTPS сыграла и продолжает играть генеральный директор компании КЛОВЕРМЕД Ольга Засеева и какие цели она при этом перед собой ставит, мы спросили у самой Ольги Витальевны.

«Много лет работая в медицине и тесно общаясь с различными представителями медицинского сообщества, я прекрасно понимаю, что широкое внедрение новых технологий невозможно без образовательной деятельности. По такому же алгоритму 30 лет назад мы внедряли в практику специалистов новые лекарственные препараты для лечения бронхиальной астмы, кардиопатологии и рассеянного склероза. Как организатор первых конгрессов для специалистов эстетической медицины России, я, прежде всего, была вдохновлена открывающимися мировыми достижениями в этой области, а также потребностью в обмене знаниями с коллегами из разных стран, которые уже накопили значительный опыт применения новых технологий. Именно поэтому моя цель – обеспечить специалистов эстетической медицины России новейшими мировыми технологиями и препаратами.

Задача, которую я ставлю перед компанией КЛОВЕРМЕД, – находить новые продукты, аппараты и технологии, которые хорошо себя зарекомендовали на мировом рынке и в практике ведущих мировых специалистов – пластических и реконструктивных хирургов. В наши задачи также входит обсуждение интереса к внедрению новинок на российском рынке с ведущими специалистами отрасли. После этого следует процесс регистрации. И только потом мы имеем возможность представить продукт или технологию всему сообществу. Именно поэтому мы выступаем генеральным спонсором и постоянным партнёром мероприятий, организованных компанией БИО Концепт.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ДЛЯ КОСМЕТОЛОГОВ IECTC

СТАРЕЙШИЙ В ИСТОРИИ РОССИИ МАСШТАБНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ДЛЯ КОСМЕТОЛОГОВ IECTC, ОБЪЕДИНЯЮЩИЙ БОЛЕЕ 2500 УЧАСТНИКОВ И СПИКЕРОВ СО ВСЕГО МИРА, А ТАКЖЕ БОЛЬШЕ 200 ЭКСПОНЕНТОВ НА 1500 М² ВЫСТАВОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА, В 12-Й РАЗ ПОРАЗИЛ СВОЕЙ МАСШТАБНОСТЬЮ И ГЛУБИНОЙ НАУЧНОЙ ПРОГРАММЫ, СОБРАВ НА СВОЕЙ ПЛОЩАДКЕ ЛИДЕРОВ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ.

Отмечу, что БИО Концепт – это международный центр профессионального развития в сфере эстетической медицины, пластической и реконструктивной хирургии, организатор тематических профессиональных мероприятий высокого уровня.

Двенадцать лет назад БИО Концепт стала первой компанией, которая начала масштабный проект для специалистов в уникальном формате и организовала первый в России и крупнейший в отрасли междисциплинарный конгресс (IECTC/ICTPS), соединив на одной площадке пластических, реконструктивных хирургов и специалистов в области косметологии. С тех пор на этой площадке ежегодно встречаются ведущие эксперты отрасли со всего мира, анонсируются инновационные научные разработки, новые препараты, методики. Прямые трансляции из операционных с показом эффективных методик позволяют говорить о практической направленности конгресса.

Благодаря синергии спикерского состава из смежных областей медицины создаётся движение вперёд для специалистов, что позволяет им в значительной степени повысить уровень своего про-

В МОСКВЕ, В СУПЕРСОВРЕМЕННОМ ОТЕЛЕ SOLUXE HOTEL MOSCOW, 19-21 МАЯ СОСТОЯЛСЯ В 12-Й РАЗ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС IECTC 2023. В РАМКАХ XII МЕЖДУНАРОДНОГО КОНГРЕССА ДЛЯ КОСМЕТОЛОГОВ ОБСУЖДАЛИСЬ СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ КОСМЕТОЛОГИИ, ПРОШЛИ ДИСКУССИИ ПО АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ ДЕРМАТОКОСМЕТОЛОГИИ, ДЕМОНСТРАЦИИ ИНЪЕКЦИОННЫХ ТЕХНИК И БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО МАСТЕР-КЛАССОВ ОТ КОМПАНИЙ-ЛИДЕРОВ РЫНКА КОСМЕТОЛОГИИ. МЕРОПРИЯТИЕ СОПРОВОЖДАЛОСЬ МАСШТАБНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ВЫСТАВКОЙ. СОСТОЯЛСЯ ЕЖЕГОДНЫЙ КОНКУРС TOP BEAUTY DOCTOR, И НАЗВАНЫ ЕГО ПОБЕДИТЕЛИ.

НАСЫЩЕННАЯ ПРОГРАММА ФОРУМА ЗАПОЛНИЛА СОБОЙ ПЯТЬ ЗАЛОВ, В КОТОРЫХ ПАРАЛЛЕЛЬНО РАЗБИРАЛИСЬ САМЫЕ СЛОЖНЫЕ И ИНТЕРЕСНЫЕ КЛИНИЧЕСКИЕ СЛУЧАИ, ОБСУЖДАЛИСЬ ИННОВАЦИИ И ТРЕНДЫ СОВРЕМЕННОЙ КОСМЕТОЛОГИИ, ШЛИ ОЖИВЛЁННЫЕ ДИСКУССИИ. ЭТО БЫЛА ОЧЕНЬ НАУКОЁМКАЯ И ПРАКТИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННАЯ ПРОГРАММА.

СИЛЬНОЙ СТОРОНОЙ МЕРОПРИЯТИЯ БЫЛ ПРИЗНАН ШИРОКИЙ ФОРМАТ НАУЧНЫХ СЕССИЙ И ПРАКТИЧЕСКИХ МАСТЕР-КЛАССОВ: БЫЛА ПРЕДСТАВЛЕНА ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ РАЗНЫХ УРОВНЕЙ ПОДГОТОВКИ: ОТ НОВИЧКОВ ДО ОПЫТНЫХ ВРАЧЕЙ-КОСМЕТОЛОГОВ.

БОЛЬШЕ 2500 УЧАСТНИКОВ КОНГРЕССА ВЫСОКО ОЦЕНИЛО НАУЧНУЮ ПРОГРАММУ И ПРАКТИЧЕСКУЮ ЧАСТЬ КОНГРЕССА, СВОИМ ПРИСУТСТВИЕМ ПОДТВЕРДИВ ВЫСОКИЙ СТАТУС И АВТОРИТЕТ МЕРОПРИЯТИЯ. БОЛЕЕ 280 ВЕДУЩИХ ЭКСПЕРТОВ ОТРАСЛИ ПОДЕЛИЛОСЬ СВОИМ УНИКАЛЬНЫМ ОПЫТОМ И ДАННЫМИ САМЫХ АКТУАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ. ИМЕНИТЫЕ ДОКЛАДЧИКИ КОНГРЕССА ОТ «А» ДО «Я» РАЗОБРАЛИ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНЪЕКЦИОННОЙ И АППАРАТНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ, СЛОЖНЫЕ КЛИНИЧЕСКИЕ СЛУЧАИ, А ТАКЖЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ И СЕКРЕТЫ УСПЕХА ЛИЧНОГО БРЕНДА ВРАЧА.

фессионализма. В 2023 году мероприятие вновь собрало самых востребованных экспертов в сфере пластической, реконструктивной хирургии и косметологии. Конгрессы ежегодно посещают тысячи участников из сотен городов России и стран ближнего и дальнего зарубежья».

ИСТОРИЯ КОНГРЕССОВ IECTC И ICTPS

На протяжении 10 лет конгрессы с успехом проходили в Санкт-Петербурге, собирая огромную аудиторию специалистов. Начало нового десятилетия жизни IECTC/ICTPS было принято отметить новой современной площадкой в Москве. В Москву удалось привлечь больше топовых специалистов, которые смогли найти время, чтобы приехать на конгресс хотя бы на один день, и им не пришлось перекраивать свой график.

За многолетнюю историю конгрессы IECTC и ICTPS обрели «своё лицо». Они выделяются научно-прикладной программой, докладами с доказательной базой и живой хирургией.

Для организации мероприятия такого масштаба требуется огромная подготовительная работа. Это работа научного и организационного комитетов в течение целого года.

Ежегодно научный комитет выбирает основную направленность конгресса. Это самые актуальные темы года, которые интересны практикующим специалистам: осложнения после эстетических процедур, аппаратная косметология, комплексная бьютификация лица и др. Всё это позволяет делать конгрессы каждый год абсолютно разными, интересными, полезными для практикующих специалистов.

Неоценимый вклад Ольги Витальевны Засеевой заключается в тщательной подготовке, профессиональной координации и обеспечении уникальной мультиформатной площадки для обмена знаниями. Организация подобного масштабного мероприятия – это, прежде всего, стратегическое планирование, эффективное лидерство и, как следствие, слаженная работа всей команды. Тщательный подбор партнёров, ведущих экспертов и авторитетных спикеров обеспечивает высокий уровень содержания программы и разнообразие тем. Забота о каждой детали гарантирует неизменный интерес аудитории: от выбора места проведения до обеспечения участников всей необходимой информацией. Все участники отмечают дружелюбную и позитивную атмосферу, в которую они полностью погружаются на три дня. Безусловно, всё это было бы невозможно без особой харизмы и любви к делу, которыми в высшей степени обладает Ольга Витальевна.

ПОЧЕМУ ПРОВЕДЕНИЕ IECTC И ICTPS ТАК ВАЖНО

Проведение подобных мероприятий содействует развитию отрасли и способствует повышению уровня и улучшению качества услуг, тем самым обеспечивает рост всей индустрии красоты.

Объединение косметологов, пластических хирургов и специалистов смежных специальностей в рамках программы позволяет значительно углубиться в тематику. Это крайне необходимо для практикующих врачей и помогает им в ежедневной работе.

Площадка конгресса – это прекрасная возможность для появления новых лиц среди докладчиков. За более чем десятилетнюю историю конгрессов выросла целая плеяда талантливых спикеров, которые когда-то начинали как слушатели. Это площадка, где встречаются молодые специалисты, интересующиеся современными научными разработками, применяющие их в своей практике и с радостью представляющие свои результаты.

Конгрессы – это ещё и эффективный нетворкинг: встречи позволяют участникам установить ценные профессиональные связи, что приводит к сотрудничеству, рождению новых проектов, обмену практическим опытом и развитию партнёрских отношений.

IECTC и ICTPS привлекают внимание общества и медиа к развитию пластической хирургии и косметологии, способствуя популяризации и пониманию этих областей.

ЗВЁЗДЫ КОНГРЕССОВ

В конгрессах IECTC и ICTPS участвуют выдающиеся специалисты в области эстетической медицины и пластической хирургии со всего мира: Jaume Masia, Maurizio Nava, Dennis Hammond, Roy de Vita, Christoph Andree, Yoav Barnea, Michael Miroshnik, Juraj Payer, Luisa Magalhaes Ramos, Eric Santamaria, Marcos Sforza, Constantin Stan, Raed Farhat, Han Jin Kwon, Rennert Gad, Ashraf Badawi, Sebastian Cotofana, Riccardo Forte и многие другие. Среди них – представители практически всех континентов.

ПРЕСТИЖ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ

Международные конгрессы IECTC и ICTPS способствуют поднятию престижа и значимости хирургов и косметологов России на мировой арене. Это формирование международных партнёрств и сотрудничества между российскими специалистами и коллегами из других стран на долгосрочной основе и возможность продемонстрировать свой опыт, знания и вклад в область эстетической медицины и пластической хирургии.

XII МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ICTPS 2023 – ВАЖНОЕ СОБЫТИЕ ГОДА ДЛЯ ПЛАСТИЧЕСКИХ ХИРУРГОВ РОССИИ.

МАСШТАБНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС СТАЛ ГЛАВНОЙ ПЛАТФОРМОЙ ПО ОБМЕНУ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИМ ОПЫТОМ В ОБЛАСТИ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ СПЕЦИАЛИСТОВ РОССИИ И БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ. В ЭТОМ ГОДУ ТЕМОЙ АКТИВНОГО ОБСУЖДЕНИЯ СТАЛИ ХИРУРГИЯ ЛИЦА И ОСОБЕННОСТИ ПЕРВИЧНОЙ РИНОПЛАСТИКИ.

XII МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ДЛЯ ПЛАСТИЧЕСКИХ И РЕКОНСТРУКТИВНЫХ ХИРУРГОВ ICTPS 2023 СОСТОЯЛСЯ 19-21 МАЯ В ОТЕЛЕ SOLUXE HOTEL MOSCOW. БОЛЕЕ 400 ПЛАСТИЧЕСКИХ ХИРУРГОВ УЧАСТВОВАЛО В КОНГРЕССЕ В ГИБРИДНОМ ФОРМАТЕ.

ICTPS 2023 СТАЛ ПЛАТФОРМОЙ ДЛЯ ОБМЕНА ОПЫТОМ И ЗНАНИЯМИ, ПРЕДОСТАВИЛ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ УСТАНОВИТЬ КОНТАКТЫ И НАЧАТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО С КОЛЛЕГАМИ СО ВСЕГО МИРА. КОНГРЕСС СТАЛ УДОБНОЙ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО НЕТВОРКИНГА РАЗЛИЧНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПЛАСТИЧЕСКОЙ И РЕКОНСТРУКТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ РОССИИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ УЧАСТНИКОВ.

КОНГРЕСС ВКЛЮЧАЛ В СЕБЯ ВИДЕОПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОФИЛЬНЫХ СПИКЕРОВ, ДИСКУССИИ, МАСТЕР-КЛАССЫ, КАДАВЕР-КУРСЫ, А ТАКЖЕ НАИБОЛЕЕ ОЖИДАЕМЫЕ СЕССИИ «ЖИВАЯ ХИРУРГИЯ», ГДЕ ОПЫТНЫЕ ХИРУРГИ ПОДЕЛИЛИСЬ «СЕКРЕТАМИ МАСТЕРСТВА» И ПОКАЗАЛИ СОБСТВЕННЫЕ ТЕХНИКИ ОПЕРАЦИЙ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ.

OLGA ZASEEVA:

"My goal is to provide aesthetic medicine specialists in Russia with the latest world technologies"

IDEOLOGICAL INSPIRER

Last year, Olga Vitalievna Zaseeva, PhD of Medical Sciences, founder and permanent head of CLOVERMED Corporation, which is the General Sponsor of the Congresses, celebrated the 30th anniversary of her business activity. The company has long been a symbol of successful development of plastic and reconstructive surgery in Russia. Such a solid track record in science-intensive business speaks not only about the good luck accompanying Olga Vitalievna, but also about her professionalism, perseverance, love for medicine, sincere and cordial attitude to people. In the beginning of the 2000s, CLOVERMED became a conductor of the best practices of modern plastic surgery in Russia, and an important part of this process can be considered the organisation of the IECTC and ICTPS International Congresses.

We asked Olga Vitalievna about the role in the emergence and development of the IECTC and ICTPS International Congresses that Olga Zaseeva, General Director of CLOVERMED, has played and continues to play, and what goals she sets for herself.

"Having worked in medicine for many years and closely communicating with various representatives of the medical community, I am well aware that the widespread introduction of new technologies is impossible without educational activities. The same algorithm was used 30 years ago to introduce new medicines for bronchial asthma, cardiopathology and multiple sclerosis into the practice of specialists. As the organiser of the first congresses for aesthetic medicine specialists in Russia, I was primarily inspired by the emerging global achievements in this field, as well as by the need to share knowledge and experience with colleagues from different countries who had already accumulated significant experience in the application of new technologies. That is why my goal is to provide specialists of aesthetic medicine in Russia with the latest world technologies and medicines.

The task that I set for the CLOVERMED company is to find new products, devices and technologies that have proven themselves well on the world market and in the practice of the world's leading specialists - plastic and reconstructive surgeons. Our tasks also include discussing the interest in introducing new products on the Russian market with leading industry experts. This is followed by the registration process. And only then do we have the opportunity to present a product or technology to the entire community. That is why we are the General Sponsor and permanent partner of the events organized by BIO Concept.

I would like to note that BIO Concept is an International Centre for Professional Development in Aesthetic Medicine, Plastic and Reconstructive Surgery, an organiser of thematic high-level professional events.

12 years ago BIO Concept was the first company to launch a large-scale project for specialists in a unique format and organised the first in Russia and the largest in the industry interdisciplinary Congress (IECTC/ICTPS), bringing together plastic, reconstructive surgeons and cosmetology specialists on one platform. Since then, leading experts of the industry from all over the world meet annually on this platform, innovative scientific developments, new preparations and methods are announced. Live broadcasts from operating theatres with demonstration of effective techniques allow us to speak about the practical orientation of the Congress.

Thanks to the synergy of speakers from related fields of medicine, a forward movement is created for specialists, which allows them to significantly improve their professionalism. In 2023, the event again brought together the most sought-after experts in the field of plastic, reconstructive surgery and cosmetology. The congresses are annually attended by thousands of participants from hundreds of cities in Russia and several dozen countries near and far abroad."

INTERNATIONAL CONGRESS FOR COSMETOLOGISTS IECTC

THE OLDEST IN THE HISTORY OF RUSSIA LARGE-SCALE INTERNATIONAL CONGRESS FOR COSMETOLOGISTS IECTC, UNITING MORE THAN 2500 PARTICIPANTS AND SPEAKERS FROM ALL OVER THE WORLD, AS WELL AS MORE THAN 200 EXHIBITORS ON 1500 M² OF EXHIBITION SPACE, FOR THE TWELFTH TIME AMAZED WITH ITS SCALE AND DEPTH OF SCIENTIFIC PROGRAM, GATHERING ON ITS PLATFORM THE LEADERS OF AESTHETIC MEDICINE.

HISTORY OF IECTC AND ICTPS CONGRESSES

For 10 years, congresses have been successfully held in St. Petersburg, gathering a huge audience of specialists. It was de-

IN MOSCOW, IN THE SUPER MODERN SOLUXE HOTEL MOSCOW, ON MAY 19 - 21, THE INTERNATIONAL CONGRESS IECTC 2023 WAS HELD FOR THE 12TH TIME. WITHIN THE FRAMEWORK OF THE XII INTERNATIONAL CONGRESS FOR COSMETOLOGISTS, MODERN TRENDS IN AESTHETIC COSMETOLOGY WERE DISCUSSED, DISCUSSIONS WERE HELD ON TOPICAL ISSUES OF DERMATO-COSMETOLOGY, DEMONSTRATIONS OF INJECTION TECHNIQUES AND A LARGE NUMBER OF MASTER CLASSES FROM LEADING COMPANIES IN THE COSMETOLOGY MARKET. THE EVENT WAS ACCOMPANIED BY A LARGE-SCALE MEDICAL EXHIBITION. THE ANNUAL TOP BEAUTY DOCTOR CONTEST WAS HELD AND ITS WINNERS WERE ANNOUNCED.

THE RICH PROGRAM OF THE FORUM ATTRACTED VISITORS THAT FILLED FIVE HALLS, WHERE THE MOST COMPLEX AND INTERESTING CLINICAL CASES WERE EXAMINED IN PARALLEL, INNOVATIONS AND TRENDS OF MODERN COSMETOLOGY WERE DISCUSSED, AND LIVELY DISCUSSIONS TOOK PLACE. IT WAS A VERY SCIENCE-INTENSIVE AND PRACTICALLY ORIENTED PROGRAM.
A WIDE FORMAT OF SCIENTIFIC SESSIONS AND PRACTICAL MASTER CLASSES WAS RECOGNISED AS THE STRONG POINT OF THE EVENT: INFORMATION WAS PRESENTED FOR PARTICIPANTS OF DIFFERENT TRAINING LEVELS - FROM BEGINNERS TO EXPERIENCED COSMETOLOGISTS.

MORE THAN 2500 PARTICIPANTS OF THE CONGRESS HIGHLY APPRECIATED THE SCIENTIFIC PROGRAM AND THE PRACTICAL PART OF THE CONGRESS, CONFIRMING THE HIGH STATUS AND AUTHORITY OF THE EVENT WITH THEIR PRESENCE. MORE THAN 280 LEADING INDUSTRY EXPERTS SHARED THEIR UNIQUE EXPERIENCE AND DATA FROM THE MOST RELEVANT RESEARCH. EMINENT SPEAKERS OF THE CONGRESS "FROM A TO Z" ANALYZED MODERN TRENDS IN INJECTION AND HARDWARE COSMETOLOGY, COMPLEX CLINICAL CASES, AS WELL AS LEGAL ISSUES AND SECRETS OF SUCCESS OF A DOCTOR'S PERSONAL BRAND.

cided to mark the beginning of a new decade of IECTC/ICTPS life with a new modern platform in Moscow. We managed to attract more top specialists to Moscow, who were able to find time to come to the congress for at least one day and they did not have to rearrange their schedule.

Over the long history, the IECTC and ICTPS Congresses have gained "their own identity". They are distinguished by a scientific and applied program, reports with an evidence base and live surgery.

A huge amount of preparatory work is required to organize an event of this scale. This is the work of the scientific and organizational committees for a whole year.

Every year, the scientific committee selects the main focus of the congress. These are the most relevant topics of the year that are of interest to practitioners – complications after aesthetic procedures, hardware cosmetology, complex facial beatification, etc. All this makes it possible to make congresses absolutely different, interesting, and useful for practicing specialists every year.

Olga Vitalievna Zaseeva's invaluable contribution lies in careful preparation, professional coordination and provision of a unique multi-format platform for knowledge exchange. The organization of such a large–scale event is, first of all, strategic planning, effective leadership, and as a result, the coordinated work of the entire team. Careful selection of partners, leading experts and reputable speakers ensures a high level of program content and a variety of topics. Care for every detail guarantees the constant interest of the audience: from choosing a venue to providing participants with all the necessary information. All participants note the friendly and positive atmosphere in which they are completely immersed for 3 days. Of course, all this would have been impossible without the special charisma and love for work, which Olga Vitalievna possesses to the highest degree.

WHY CONDUCTING IECTC AND ICTPS IS SO IMPORTANT

The holding of such events contributes to the development of the industry and help to improve the level and quality of services, thus ensuring the growth of the entire beauty industry.

Bringing together cosmetologists, plastic surgeons and allied professionals in a program allows for significant depth of knowledge. This is essential for practitioners and helps them in their daily work.

The Congress platform is a great opportunity for new faces to appear among the speakers. Over the more than ten-year history of the Congresses, a whole galaxy of talented speakers has grown up, who once started as listeners. This is a

platform for young specialists interested in modern scientific developments, applying them in their practice and gladly presenting their results.

Congresses are also effective networking: meetings allow participants to establish valuable professional connections, which leads to co-operation, birth of new projects, exchange of practical experience and development of partnerships.

IECTC and ICTPS draw public and media attention to the development of plastic surgery and cosmetology, contributing to the popularisation and understanding of these fields.

CONGRESS STARS

IECTC and ICTPS congresses are attended by outstanding specialists in the field of aesthetic medicine and plastic surgery from all over the world: Jaume Masia, Maurizio Nava, Dennis Hammond, Roy de Vita, Christoph Andree, Yoav Barnea, Michael Miroshnik, Juraj Payer, Luisa Magalhaes Ramos, Eric Santamaria, Marcos Sforza, Constantin Stan, Raed Farhat, Han Jin Kwon, Renert Gad, Ashraf Badawi, Sebastian Cotofana, Riccardo Forte and many others. Among them are representatives of almost all continents.

PRESTIGE AT THE INTERNATIONAL LEVEL

International congresses IECTC and ICTPS, contribute to raising the prestige and and the importance of Russian surgeons and cosmetologists in the world. Forming international partnerships and cooperation between Russian specialists and colleagues from other countries on a long-term basis, and the opportunity to demonstrate their experience, knowledge and contribution to the field of aesthetic medicine and plastic surgery.

XII INTERNATIONAL CONGRESS ICTPS 2023 IS AN IMPORTANT EVENT OF THE YEAR FOR PLASTIC SURGEONS OF RUSSIA.

THE LARGE-SCALE INTERNATIONAL CONGRESS HAS BECOME THE MAIN PLATFORM FOR THE EXCHANGE OF SCIENTIFIC AND PRACTICAL EXPERIENCE IN THE FIELD OF PLASTIC SURGERY OF SPECIALISTS FROM RUSSIA AND NEIGHBOURING COUNTRIES. THIS YEAR THE TOPIC OF ACTIVE DISCUSSION WAS FACIAL SURGERY AND PECULIARITIES OF PRIMARY RHINOPLASTY.

THE XII INTERNATIONAL CONGRESS FOR PLASTIC AND RECONSTRUCTIVE SURGEONS ICTPS 2023 TOOK PLACE ON MAY 19 - 21 AT THE SOLUXE HOTEL MOSCOW. MORE THAN 400 PLASTIC SURGEONS PARTICIPATED IN THE CONGRESS IN A HYBRID FORMAT.

ICTPS 2023 BECAME A PLATFORM FOR THE EXCHANGE OF EXPERIENCE AND KNOWLEDGE, PROVIDED AN OPPORTUNITY FOR PARTICIPANTS TO ESTABLISH CONTACTS AND START COOPERATION WITH COLLEAGUES FROM ALL OVER THE WORLD. THE CONGRESS BECAME A CONVENIENT PLATFORM FOR EFFECTIVE NETWORKING OF VARIOUS SPECIALISTS OF PLASTIC AND RECONSTRUCTIVE MEDICINE IN RUSSIA AND INTERNATIONAL PARTICIPANTS.

THE CONGRESS INCLUDED VIDEO PRESENTATIONS BY SPECIALIZED SPEAKERS, DISCUSSIONS, MASTER CLASSES, CADAVER COURSES, AS WELL AS THE MOST ANTICIPATED "LIVE SURGERY" SESSIONS, WHERE EXPERIENCED SURGEONS SHARED THEIR "SECRETS OF MASTERY" AND SHOWED THEIR OWN SURGICAL TECHNIQUES IN REAL TIME.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ИНВЕСТИЦИИ В СТРЕСС

Антистрессовые методики стали очень популярными. Психотерапевты рассказывают о новых способах лечения депрессий, психологи развивают программы консультативной поддержки… Но стресс воздействует на все системы организма, от него страдает в том числе и наша кожа. Однако, к сожалению, в косметологии крайне мало внимания уделяется физиологичному лечению кожи от последствий стресса, и большая часть процедур направлена на усиление воспалительного процесса и травматизацию кожи.
О том, как можно успешно бороться с такими последствиями стресса, нам рассказала Анна Олеговна Смольянова, руководитель клиники Stellar Beauty Clinic (Москва), врач-дерматолог, косметолог, соавтор книги «Главная книга косметического маньяка», создатель интернет-маркета профкосмецевтики www.doctorpains.ru, член ОСЭМ, ISMST.

Себорейный дерматит, периоральный дерматит, угревая болезнь, розацеа, псориаз, нейродермит, как и большинство кожных заболеваний, имея в основе хроническое течение, реагируют на стресс-факторы и начинают проявляться активнее. Происходит это потому, что у себоцитов (клеток, продуцирующих кожное сало) есть определённые рецепторы к биологически активным веществам, вырабатывающимся на фоне стресса как во всём организме, так и на уровне кожи. Чувствительность себоцитов к ацетилхолину, главному нейротрансмиттеру стресс-реакции в организме, приводит к стимуляции выработки себума. Повышение адренокортикотропного гормона также способствует прямому повышению выработки себума. Всё это приводит к нарушению микробиома кожи, избыточной гиперкератинизации и повышению активности грибковой флоры с развитием малассезия-фолликулитов и угревой болезни и активизации Cutibacterium acnes.

Например, многие люди страдали от обострений в период пандемии 2020 года, даже появился самостоятельный термин «маскне» (акне, спровоцированное ношением масок), но лишь редкие клиники могли предложить им что-либо из своего арсенала методик для лечения данного состояния.

К примеру, лазерная шлифовка кожи. Отличная процедура для омоложения и сужения пор, сглаживания заломов. Но насколько она безопасна и результативна для человека с обострением угревой болезни? При воздействии современных систем фотоомоложения комфортно ли будет пациенту с выраженной розацеа или обилием пигментации? Особенно учитывая прямую пропорциональность между количеством «мишени» (хромофор) и воздействием светового потока с ростом болевых ощущений.

Поэтому, имея возможность работы со всеми перечисленными методами, для своей клиники первично я выбрала методику, максимально эффективную и комфортную для пациента, который и так испытывает действие стрессового фактора, провоцирующего кожные заболевания. Данная методика длительное время существует на дерматологическом рынке, в косметологии активно применяется с 2014 года. Это фотодинамическая терапия REVIXAN. Для меня в 2017 году данный метод терапии кожи стал

настоящей находкой, которая смогла безболезненно и комфортно помочь десяткам пациентов с кожными заболеваниями воспалительного характера.

Смысл фотодинамической терапии заключается в формировании активной формы кислорода при воздействии света определённой длины волны на клетки-мишени. Роль источника активного кислорода (синглетного) выполняет фотосенсибилизатор на основе хлорина Е6: он способен накапливаться в клетке-мишени, имеющей разрушенную мембрану или признаки воспалительного процесса. Подобная реакция образования активного кислорода запускает процесс апоптоза (естественной гибели) клетки, и кожа пациента естественным путём очищается от признаков воспаления.

Эта процедура не только обладает высокой селективностью, что важно для пациентов с распространённым кожным процессом, но и абсолютно комфортна. За счёт воздействия красного света нервная система расслабляется, многие засыпают в процессе проведения процедуры. Синий (пурпурный) свет во время процедуры ощущается как приятное тепло для кожи. Оснащение ряда аппаратов ИК-светом (инфракрасным) даёт возможность дополнительной стимуляции ангиогенеза, улучшения трофики ткани, что важно при нарушении микроциркуляции любого генеза. К тому же ИК-свет – одна из немногих методик, способная «подготовить» кожу к ультрафиолетовой нагрузке и снизить тем самым риски получения ожогов, что крайне важно для тех, кто выбирает отпуск в экваториальной зоне или страдает от фотодерматита.

Показания к применению фотодинамической терапии:

– лечение кожных заболеваний, обострение которых зачастую связано со стрессом;

– коррекция атипичных воспалительных процессов, сформировавшихся на фоне введения препаратов гиалуроновой кислоты, коллагена животного происхождения;

– восстановление после пластических операций и травм мягких тканей лица и тела.

Данный метод хорош не только как полностью самостоятельный способ лечения кожных заболеваний любой локализации, но и отлично сочетается как приём, способствующий регенерации и восстановлению кожи после иных аппаратных или инъекционных методик. К примеру, самым частым осложнением после фракционных лазерных методик или игольчатого RF-лифтинга является гиперпигментация кожи. Проявляется она в виде мелкой сети точек через 2-3 недели после проведения процедуры. И подобная проблема зачастую связана с гормональными изменениями, дефицитными состояниями на фоне стресса, что сложно купировать косметологическими манипуляциями. Однако введение в протоколы лечения пациентов одного сеанса фотодинамической терапии REVIXAN непосредственно после проведения травматичных процедур устранило проявление

данной проблемы, нормализовав и ускорив естественный процесс регенерации кожи, без вовлечения меланоцитов и себоцитов, активно реагирующих на воспаление и стресс.

К тому же, как для руководителя клиники и специалиста, мне важны себестоимость процедуры и рентабельность используемого метода, особенно учитывая то, что в настоящий момент стоимость абсолютно всех процедур резко возрастает, что для многих пациентов весьма существенно. С данной технологией, оборудованием и расходными составляющими я уверена в фиксированной стоимости для своих пациентов, так как оборудование собирается в России, расходные составляющие производятся в России, а себестоимость процедуры комфортна для клиники, позволяя без снижения качества услуги окупать вложенные средства.

К примеру, стоимость аппарата в конфигурации MIDI+ я смогла окупить через два месяца после его подключения, не привлекая дополнительных рекламных инвестиций. Спустя три месяца после работы с первыми пациентами, наблюдая успехи терапии, за помощью в лечении кожных заболеваний к нам стали обращаться и другие пациенты, которые уже слышали о методе фотодинамической терапии REVIXAN, читали, но ранее не были так уверены в методике.

Проведя анализ самых востребованных процедур в клинике, я могу утверждать, что на протяжении шести месяцев фотодинамическая терапия входит в три первые позиции, уступая лишь инъекционным методикам (по ботулинотерапии проведено более 630 процедур, полимолочной кислоте – более 400 процедур, по фотодинамической терапии – более 350 процедур).

Преимуществами ФДТ также являются всесезонность, возможность работы с любым фототипом кожи, безболезненность, неинвазивность, возможность работы по всему телу, включая волосистую часть головы.

В настоящий момент мы активно развиваем трихологическое направление, цель которого – не только лечение псориаза, себорейного дерматита или фолликулита волосистой части головы, но и терапия алопеций различного генеза, что также активно стало проявляться в последнее время и не будет терять свою актуальность ещё длительный период.

INVESTING IN STRESS

Anti-stress techniques have become very popular. Psychotherapists are talking about new ways to treat depression; psychologists are developing counseling support programs... However, stress affects all systems of the body, including the skin. Unfortunately, cosmetology pays very little attention to the physiological treatment of the skin from the effects of stress, and most of the procedures are aimed at increasing the inflammatory process and traumatizing the skin.

Anna Olegovna Smolyanova, head of the Stellar Beauty Clinic (Moscow), dermatologist, cosmetologist, co-author of the book "The Main Book of Cosmetic Maniac", creator of the online market of professional cosmetic products www.doctorpains.ru, member of OSEM, ISMST, told us how to successfully fight against such consequences of stress.

Seborrheic dermatitis, perioral dermatitis, acne, rosacea, psoriasis, neurodermatitis, as well as most chronic skin diseases, react to stress factors and begin to manifest themselves more actively. This happens because sebocytes (sebum-producing cells) have specific receptors for biologically active substances that are produced in the body and on the skin in response to stress. The sebocytes' sensitivity to acetylcholine, the body's main stress response neurotransmitter, results in the stimulation of sebum production. An increase in adrenocorticotropic hormone also contributes to a direct increase in sebum production. All this leads to disruption of the skin microbiome, excessive hyperkeratinization and increased activity of the fungal flora with the development of Malassezia folliculitis and acne with increased activity of Cutibacterium acnes.

For example, many people suffered from exacerbations during the 2020 pandemic, there was even a separate term "maskne" (acne triggered by wearing masks), but few clinics could offer them anything from their arsenal of techniques to treat this condition.

For example, laser skin resurfacing. It's a great procedure for rejuvenating and tightening pores and smoothing out breakouts. But how safe and effective is it for a person with acne exacerbation? If exposed to modern systems of photorejuvenation will be comfortable for a patient with severe rosacea or an abundance of pigmentation? Especially considering the direct proportionality between the amount of "target" (chromophore) and exposure to light flux with increasing pain sensations.

Therefore, having the opportunity to work with all the above mentioned methods, for my clinic I first chose a technique that is most effective and comfortable for the patient who is already experiencing the effects of a stress factor that provokes skin diseases. This technique has been on the dermatology market for a long time and has been actively used in cosmetology since 2014. It is REVIXAN photodynamic therapy.

For me, in 2017, this method of skin therapy became a real discovery, which was able to help dozens of patients with inflammatory skin diseases painlessly and comfortably.

Photodynamic therapy is based on the formation of the active form of oxygen when cells are exposed to light of a certain wavelength. The role of the source of active oxygen (singlet oxygen) is performed by a photosensitizer based on chlorine E6: it is able to accumulate in a cell with a damaged membrane or signs of inflammation. This reactive oxygen species formation reaction triggers apoptosis (natural cell death) and the patient's skin is naturally cleared of signs of inflammation.

This procedure is not only highly selective, which is important for patients with a common skin process, but it is also completely comfortable. The effect of the red light relaxes the nervous system and many people fall asleep during the procedure. The blue (purple) light during the procedure feels like a pleasant warmth on the skin. A number of devices additionally equipped with IR (infrared) light gives the possibility of additional stimulation of angiogenesis, improving tissue trophism, which is important in microcirculation disorders of any genesis. In addition, IR light is one of the few techniques that can "prepare" the skin for ultraviolet exposure, thereby reducing the risk of burns, which is extremely important for those who choose to vacation in the equatorial zone or suffer from photodermatitis.

Indications for the use of photodynamic therapy:

– treatment of skin diseases, the aggravation of which is often associated with stress;

– correction of atypical inflammatory processes formed against the background of introduction of preparations of hyaluronic acid, collagen of animal origin;

– recovery after plastic surgery and trauma of soft tissues of the face and body.

This method is suitable not only as a completely independent way of treating skin diseases of any localization, but also perfectly combined as a method contributing to skin regeneration and recovery after other hardware or injection techniques. For example, the most common complication after fractional laser or needle RF lifting is hyperpigmentation of the skin. It appears in the form of a small mesh of dots,2-3 weeks after the procedure. And such a problem is often associated with hormonal changes, deficiency states on the background of stress, which is difficult to buy cosmetic manipulations. However, the introduction of 1 session of REVIXAN photodynamic therapy into the treatment protocols of patients immediately after traumatic procedures eliminated the manifestation of this problem, normalized and accelerated the natural process of skin regeneration, without the involvement of melanocytes and sebaceous cells, actively reacting to inflammation and stress.

In addition, as a clinic manager and specialist, the cost of the procedure and the cost-effectiveness of the method used is important to me, especially considering the fact that at present the cost of absolutely all procedures is rising sharply, which is very significant for many patients. With this technology, equipment and consumables, I can be sure of fixed costs for my patients, because the equipment is assembled in Russia, the consumables are produced in Russia, and the cost of the procedure is comfortable for the clinic, allowing it to recoup the invested funds without reducing the quality of the service.

For example, I was able to recoup the cost of the device in the MIDI+ configuration in 2 months after it was connected, without any additional advertising investment. After 3 months of working with the first patients and observing the success of the therapy, other patients who had already heard about REVIXAN photodynamic therapy, read about it, but were not so sure about the method before, began to come to us for help in the treatment of skin diseases.

After analyzing the most demanded procedures in the clinic, I can say that for 6 months photodynamic therapy is in the top 3 positions, second only to injectable methods (more than 630 procedures were performed for botulinum therapy, more than 400 procedures for polylactic acid, more than 350 procedures for photodynamic therapy).

The advantage of photodynamic therapy is that it can be used all year round, it can be applied to any skin phototype, it is painless, non-invasive, and it can be applied to the whole body, including the scalp.

At the moment we are actively developing the trichological direction, the purpose of which is not only the treatment of psoriasis, seborrheic dermatitis or folliculitis of the scalp, but also the therapy of alopecia of various genesis, which has also recently become active and will not lose its relevance for a long time.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

VTRENDE:

«Тело – это целая вселенная, а ресурсы нашего организма способны творить чудеса!»

Забота о теле, его оздоровление и качественный отдых – цель студии естественного омоложения Vtrende. Из её дверей за шесть лет работы вышло более 7000 довольных клиентов, 80% из которых стали постоянными. Заботливые эксперты и профессионалы подберут методику, учитывая индивидуальную анатомию лица и тела и запросы каждого гостя, помогут восстановить энергию и провести полную эмоциональную перезагрузку!
С основателем студии Vtrende Дианой Шавлиной мы поговорили.

– Диана, как начинался ваш бьюти-бизнес? В какой-то момент вы поняли, что нужно поднимать заботу о теле и косметологию на новый уровень?

– Мой бьюти-бизнес начался с осознания того, что забота о теле и косметология должны выйти на новый уровень, который учитывает не только внешние проявления, но и внутренние ресурсы человеческого организма. Мне было 29 лет, когда я задумалась о способах сохранения здоровья и молодости. Тогда я принялась изучать инъекционную косметологию и альтернативные косметологические методы. И поняла, что инъекции – это как накрасить губы, то есть глобально вопрос дисфункции они не решают. Образовалась морщина – сверху заполнили гиалуроновой кислотой, а морщина на уровне мышц так и осталась морщиной.

И я погрузилась в мир биогидравлики и биомеханики человека. Осознала, что тело – это целая вселенная, а ресурсы нашего организма способны творить чудеса! А ещё я поняла, что анатомию и психологию могу изучать бесконечно.

В итоге я решила обучаться: прошла курсы по массажу и косметологии и получила второе высшее образование по специальности «телесно-ориентированная психотерапия».

– На вашем сайте впервые увидел, что многие сотрудники студий обозначены в качестве косметолога-эстетиста. В чём их отличие от обычного косметолога?

– Наши косметологи не делают инъекций. Все процедуры носят эстетический характер и полностью физиологичны. А улучшение самочувствия и снятие болевых ощущений идут бонусом!

Я очень трепетно отношусь к подготовке специалистов, поэтому выстроила внутренний тренинговый центр. Перед тем как подойти к клиенту, наши специалисты проходят тщательный отбор и глубокое обучение по сервису и анатомии человека и методике работы.

– В вашем штате также имеется наставник. Чем он занимается?

– Наставник в студии – это специалист, который отвечает за адаптацию мастеров и их обучение, а также за качество предоставляемых ими услуг. С первого дня наставник сопровождает и поддерживает мастера на всех этапах работы в наших студиях.

– Одна из причин, почему клиенты выбирают Vtrende, – экспертность. В какой форме и как часто ваши мастера повышают свою квалификацию?

– Обучение идёт непрерывно: очные встречи в формате мастер-классов, а также Zoom-встречи, где мы разбираем конкретные косметологические ситуации.

Попадая в наше пространство, мастера должны смириться с тем, что обучение станет частью их жизни. Признаюсь, не всем подходит такой насыщенный ритм.

– В качестве одной из предоставляемых услуг обозначается «моделирование тела». В двух словах: в чём оно заключается?

– В нашем списке услуг вы не найдёте «классический массаж», «расслабляющий массаж» и т. д. Мы продаём сам результат.

«Моделирование тела» – это совокупность техник, которые подойдут человеку, учитывая именно его анатомию и характеристики. Моделирование включает в себя и классические методики, и расслабляющие; и миофасциальные техники. Всё зависит от пожеланий клиента и конкретной ситуации.

– В современном мире косметологическими и тем более массажными процедурами уже давно пользуются не только женщины. А часто ли к вам обращаются мужчины?

– Мужчины – не основная часть нашей целевой аудитории. Мужчине, чтобы по-

пасть к нам, нужно быть супругом одной из наших клиенток!

А если серьёзно, то мужчинам мы, естественно, не отказываем, но пока в нашей стране у мужской части населения нет развитой культуры массажа и заботы о себе. А это, конечно, неправильно: за своим телом нужно следить независимо от пола. Здоровье важно для всех!

– В Москве находится шесть студий Vtrende. Есть ли между ними различие в ориентированности на те или иные процедуры или перечень примерно один и тот же? Обратил внимание, что, по крайней мере, специалист по коррекции лица и тела есть не везде.

– У нас есть градация внутри студии: мастер, топ-мастер, мастер-наставник и эксперт студии. Навыки и техники у каждого из них различаются. Например, есть мастера, которые делают не только интраоральные, но и интраназальные техники. Соответственно, ввиду наличия тех или иных сотрудников студии и отличаются по своему функционалу.

– Вы – московская студия. А планируется ли расширение на другие регионы?

– Сейчас у нас уже есть студия в Новосибирске, но мы планируем найти партнёров и в других городах-миллионниках. Самым сложным было открыть студию в Москве, в регионах же это делать немного проще.

– Вы также предлагаете стать владельцем своей собственной студии Vtrende. Расскажите об условиях сотрудничества и возможных перспективах?

– Условия сотрудничества разные. Желающие могут открыть один кабинет, а могут и полноценную студию. Чем меньше студия, тем меньше рисков и вложений, но уменьшается также и доход, который в среднем составляет 100-150 тыс. рублей от одного рабочего места.

Здесь важно понимать, что чем больше вложений будет в начале бизнеса, тем большую доходность он принесёт в будущем.

На запуск и выход на точку безубыточности кабинета или студии мы закладываем от трёх до семи месяцев. Мы сопровождаем бизнес на всех этапах сотрудничества, передаём весь имеющийся опыт: воронки найма, всю бизнес-модель; рассказываем о системе стимулирования сотрудников, обучения мастеров и администраторов (их мы обучаем самостоятельно), о ведении отчётности, об управлении командой, о привлечении клиентов, критериях и требованиях к сервису в студии, маркетинге и др. Рентабельность работы студии составляет 30-35%.

– Обратил внимание на любопытное предложение на вашем сайте – чат моделей Vtrende. Что он собой представляет?

– Мы регулярно обучаем наших специалистов, поэтому приглашаем добровольцев, желающих протестировать начинающих мастеров. Бесплатно или же за плату в размере 500-1500 рублей.

Ждём всех неравнодушных в нашем чате моделей!

– И напоследок: какие есть планы и перспективы на ближайшее и отдалённое будущее?

– Сейчас я стараюсь выстроить систему, которая облегчила бы предпринимателям управление бизнесом. В нашей компании имеется очень сильный продукт, который я создала как мастер. Теперь, уже как предприниматель, я хочу создать систему управления бизнесом, которая будет доставлять удовольствие от самого процесса управления.

Но самое главное – я хочу, чтобы сотрудники и партнёры исполняли свои мечты, будучи в нашей компании!

Подготовил Михаил Московец

VTRENDE:
“The body is the whole universe, and the resources of our organism can work wonders!”

Taking care of the body, its recovery and quality rest is the goal of Vtrende natural rejuvenation studio. More than 7000 thousand satisfied clients have come out of its doors for six years of work, 80 percent of them have become regulars. Caring experts and professionals will choose the methodology, taking into account the individual anatomy of the face and body and the needs of each guest, will help restore energy and conduct a complete emotional reset!

We talked to Diana Shavlina, the founder of Vtrende Studio.

– Diana, how did your beauty business start? Did you realize at some point that you needed to take body care and cosmetology to the next level?

– My beauty business began with the realization that body care and cosmetology needed to reach a new level that took into account not only the external manifestations, but also the internal resources of the human body. I was 29 years old when I started thinking about ways to preserve my health and youth. Then I began to study injectable cosmetology and alternative cosmetic methods. And I realized that injections are like putting on lipstick, i.e. they do not solve the problem of dysfunction globally. A wrinkle was formed – the wrinkle at the top was filled with hyaluronic acid, but the wrinkle at the muscle level remained a wrinkle.

And I dove into the world of biohydraulics and human biomechanics. I realized that the body is the whole universe and the resources of our body can do wonders! I also realized that I could study anatomy and psychology forever.

So I decided to educate myself: I took courses in massage and cosmetology and got a second degree in body-oriented psychotherapy.

– I first noticed on your website that many studio staff are described as “cosmetologist aestheticians”. What is the difference between them and a regular cosmetologist?

– Our aestheticians do not give injections. All procedures are aesthetic in nature and completely physiological. And the improvement of well-being and pain relief is a bonus!

I am very concerned about the training of specialists, so I have built an internal training center. Before approaching a client, our specialists are carefully selected and thoroughly trained in service, human anatomy and working methods.

– You also have a “mentor” on your staff. What does he do?

– A studio mentor is a specialist who is responsible for the adaptation of masters, their training and the quality of the services they provide. From the first day, the mentor accompanies and supports the master in all stages of work in our studios.

– One of the reasons why clients choose Vtrende is the expertise. How and how often do your masters improve their skills?

– Training is continuous: face-to-face meetings in the format of master classes, as well as Zoom meetings where we deal with specific cosmetology situations.

When masters enter our space, they have to accept the fact that training will become a part of their life. I must admit that not everyone is suited to such a busy rhythm.

– One of the services offered is called “body modeling”. In a nutshell, what does this service consist of?

– In our list of services you will not find “classic massage”, “relaxing massage”, etc. We sell the result itself.

“Body modeling” is a set of techniques that are adapted to a person, taking into account his/her anatomy and characteristics. Modeling includes classical techniques, relaxation and myofascial techniques. Everything depends on the client’s wishes and the specific situation.

– In the modern world, cosmetology and even more massage procedures have long been used not only by women. Do men often come to you?

– Men are not the main part of our target group. For a man to come to us, he must be the husband of one of our clients!

And seriously, we do not refuse men, of course, but so far in our country the male part of the population does not have a developed culture of massage and self-care. And this is wrong, of course: you

need to take care of your body regardless of your gender. Health is important for everyone!

– There are 6 Vtrende studios in Moscow. Is there a difference between them in their focus on certain procedures, or is the list of procedures roughly the same? I noticed that at least not all of them have a specialist in face and body correction.

– We have a gradation within the studio: master, top-master, master-mentor and studio expert. The skills and techniques of each of them are different. For example, there are masters who do not only intraoral but also intranasal techniques. Accordingly, the studios differ in their functionality due to the presence of these or those staff members.

– You have a studio in Moscow. Are there any plans to expand to other regions?

– Now we already have a studio in Novosibirsk, but we plan to find partners in other cities with millions of inhabitants. The most difficult thing was to open a studio in Moscow, but in the regions it is a bit easier.

– You also offer to become the owner of your own Vtrende studio. Can you tell us about the terms of cooperation and possible prospects?

– The terms of cooperation are different. Those who wish can open an office or a full-fledged studio. The smaller the studio, the lower the risks and investments,

but also the lower the income, which is on average 100-150 thousand rubles from one workplace.

Here it is important to realize that the more investment will be at the beginning of the business, the more profitability it will bring in the future.

From the beginning to the break-even point of an office or studio we spend from three to seven months. We accompany the business at all stages of cooperation, transfer all available experience: hiring funnel, the entire business model, tell about the system of incentives for employees, training of masters and administrators (we train them ourselves), reporting, team management, attracting clients, criteria and requirements for service in the studio, marketing and others. Profitability of the studio is 30-35%.

– I noticed a curious offer on your site-Vtrende models chat. What is this?

– We regularly train our specialists, so we invite volunteers who want to test beginners. For free or for a fee of 500-1500 rubles.

We are waiting for everyone in our models chat!

– And finally, what are your plans and prospects for the near and distant future?

– Now I am trying to build a system that would make it easier for entrepreneurs to manage their business. Our company has a very strong product that I created as a mastermind. Now, as an entrepreneur, I want to create a business management system that will be a pleasure to manage.

But most importantly, I want employees and partners to fulfill their dreams by being in our company!

Prepared by Mikhail Moskovets

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

КЛИНИКА КРАСОТЫ U_MED: «ЭКСПЕРТНАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА»

Создание лиц с индивидуальными чертами и красивой здоровой кожей – цель косметологической клиники U_MED, расположенной в Калининграде. Из её дверей всего за два года работы вышло более трёх тысяч довольных пациентов. Однако признание клиника современной косметологии получила не только среди частных клиентов, но и среди коллег: в 2022 году U_MED вошла в топ-10 лучших клиник России. С генеральным директором U_MED Ниной Стешич мы побеседовали.

– Нина, в чём вы видите смысл определения «косметология как искусство»?

– Смысл в том, чтобы подчеркнуть индивидуальность каждого человека. Не работать по шаблону, не копировать одинаковые лица, а создавать уникальность, применяя профессиональные знания. Это значительно сложнее работы «под копирку», однако и намного интереснее. И важно соблюдать некий баланс между профессиональными знаниями и творческим подходом.

Именно это и есть искусство в косметологии в моём понимании.

– Как человеку, который совсем не посещает клиники косметологии, мне сложно оценить важность косметологических услуг для здоровья. Расскажете в двух словах, почему людям необходимо посещать соответствующие клиники?

– На сегодняшний день косметология наконец-то встала на путь научного подхода, где обязательны понятия «врач», «сбор анамнеза», «назначенный план лечения», «выполнение рекомендаций».

Важно понимать, к примеру, что акне и розацеа – это действительно заболевания, и не одни и те же. И, как минимум, их нужно лечить по-разному, не только с помощью чисток или пилингов. Лечение при подобных заболеваниях однозначно будет комплексное (вполне вероятно, что чистка и пилинг будут включены в этот комплекс) и у каждого пациента абсолютно индивидуальное – в зависимости от анамнеза.

Та же ситуация, допустим, и с лечением пигментации. Это очень серьёзная тема, ведь показатели роста рака кожи, к сожалению, в настоящее время только увеличиваются. Пигментация образуется по разным причинам, и лечение у каждого её типа будет индивидуальным.

Кроме того, часто пациентов беспокоят сосудистые патологии, в отношении которых мы также выстраиваем уникальное лечение.

Чтобы решить все обозначенные, а также многие другие проблемы с качеством кожи эффективно и безопасно, требуются основательные медицинские знания врача, хорошее аппаратное оснащение и качественные инъекционные препараты.

Аппаратное оснащение для грамотного доктора играет очень важную роль. Оно позволяет работать быстро, в разы эффективнее и почти без реабилитационного периода.

Также крайне важно, чтобы врач-косметолог правильно проводил подкожное введение препаратов. Например, в таких процедурах, как контурная пластика, введение препаратов для стимуляции выработки коллагена, нитевой лифтинг, знание анатомии первостепенно.

Ежегодно мы отправляем наших докторов на повышение квалификации на кадавер-курсы, где они обучаются и практикуются на реальном донорском биологическом материале (биологических объектах). Такое обучение знакомит с дополнительными знаниями в области анатомии, что является важным фактором для более точного и правильного проведения косметологических процедур, повышения эффективности и снижения рисков для наших пациентов.

Подобное обучение, к примеру, позволяет знакомиться с передовыми методиками коррекции, сразу же изучать правильность их введения и затем внедрять. Отмечу, что данные кадавер-курсы доступны только врачам лицензированных клиник.

Подытоживая, скажу, что в настоящее время людям необходима косметология. Многие стремятся вести здоровый образ жизни: занимаются спором, правильно питаются, проводят «check up» организма. И многие желают иметь красивую, здоровую и сияющую кожу и как можно реже пользоваться декоративной косметикой, которая нередко вызывает аллергические реакции и сильно ухудшает внешний вид. Косметология помогает обрести уверенность в себе, избавиться от эстетических недостатков, выглядеть красиво в любое время суток.

Наша задача – ввести экспертную косметологию в жизнь людей на регулярной основе. Сделать её образом жизни!

– На сайте umed.clinic в разделе «Результат нашей работы» выложены в том числе и фотографии мужчин. Часто ли они к вам обращаются?

– Вы будете удивлены, но 20% от общего числа пациентов нашей клиники – это мужчины. И этот процент растёт с каждым месяцем!

Мужчины любят процедуры, которые проводятся быстро, бесследно и желательно пореже, поэтому самые популярные процедуры для мужчин – это ботулинотерапия и, конечно, аппаратная косметология. Данные процедуры позволяют выглядеть ухоженно, иметь красивый, свежий вид лица и значительно продлевают здоровье и молодость кожи.

– Среди ваших пациентов – жители не только Калининграда, но и стран Европы. Из каких стран к вам обращаются? Как о вас узнают? И в чём вы видите преимущества перед европейскими клиниками?

– Да, у нас много пациентов из Германии, Польши и Литвы. В первую очередь это обусловлено нашим «европейским» месторасположением.

Во-вторых – прозвучит нескромно, но всё же, – мы однозначно имеем преимущество перед западными клиниками в качестве и сервисе! Наши европейские пациенты готовы приезжать или прилетать к нам каждые 3-6 месяцев. Зачастую у нас «заказывают» сразу комплекс процедур, исходя из которого мы прописываем лечение и последующие посещения, чтобы уже к будущим встречам были готовы и пациент, и доктор. Такая совместная работа позволяет получить наилучший и удовлетворяющий всех результат!

– Имеются ли у вас офисы или отделения в иных российских регионах? Или, может, в близлежащих к Калининграду странах?

– Пока нет, но вполне вероятно, что в ближайшее время мы будем предметнее обсуждать данный вопрос.

– Вернёмся к апрельскому номеру. Как я понял из него, в штате U_MED состоят только высококлассные сотрудники. А реально ли попасть к вам на работу, будучи, допустим, выпускником медицинского вуза?

– Да, конечно, но всё зависит от личных качеств человека. Мы хотели бы, чтобы кандидат в нашу клинику обладал обучаемостью, трудолюбием, исполнительностью, стрессоустойчивостью, дружелюбием, чистоплотностью.

Если потенциальный сотрудник обладает перечисленными качествами, то я, как руководитель, приложу все усилия для его быстрого и качественного трудоустройства, а затем и для профессионального роста.

– Судя по перечисленным в апрельском интервью названиям, аппаратное оснащение у U_MED преимущественно зарубежное. Не повлияли ли последние геополитические события на поставки необходимого оборудования?

– К сожалению, повлияли. Например, наша крайняя покупка лазерного оборудования затянулась почти на год, а цена на него выросла на несколько миллионов рублей.

К тому же любой аппарат требует ежегодного технического обслуживания, стоимость на которое, конечно же, тоже растёт. Однако проводить его надо обязательно, ведь это вопрос эффективности и безопасности клиники, а также моей репутации.

– Исходя из вашего опыта: хватает ли российским производителям мощностей для конкурирования с иностранными технологиями в медицинской отрасли?

– Пока нет.

– Всего за два года существования U_MED попала в топ-10 лучших клиник России. Расскажите немного о конкурсе «Парад клиник». По каким критериям оценивали конкурсантов? Что дало вам «попадание в десятку»?

– В данном конкурсе оценивалась именно работа клиник: с подробным описанием лечения, фото- и видеодокументированием. В принципе, именно поэтому мы и участвовали в нём.

Мне очень хотелось показать результаты работ нашего главного врача. Юлия Григорьевна в течение года вела несколько пациентов со сложными типами заболевания розацеа (речь о пациентах, которые были готовы к фото- и видеодокументированию). Доктор определила каждому свой метод лечения с применением нашего аппаратного оснащения и инъекций, подобрала курс профессиональной космецевтики для домашнего использования, чтобы закрепить результат. В итоге благодаря совместной работе и врач, и пациент достигли успеха! Такими работами в нашем городе не может похвастаться никто.

Если говорить о самом «Параде клиник», то конкурс был большой – около 400 клиник со всей страны. Поэтому просто попасть в финал из 16 участников – это уже большое достижение! И вы можете представить нашу радость, когда мы получили второе место в номинации «Индивидуальная методика»...

Что нам это дало? Однозначно – уверенность, что всё не зря, что мы творим нечто по-настоящему ценное!

Уверенность для наших докторов в том, что они действительно профессионалы и просто молодцы, что они действительно могут! Их знания, постоянное обучение, «вклад» в людей – это крайне важное дело. Самое сложное – это работать с людьми и при этом оставаться человечными! У наших докторов это получается отлично!

И, конечно же, уверенность для меня как для руководителя, что в моей команде – только умные ответственные люди, которые готовы развиваться и помогать.

Адрес:
г. Калининград,
улица
Генерала Галицкого, 24.
www.umed.clinic

U_MED:

"OUR MISSION IS TO INTEGRATE MODERN COSMETOLOGY INTO PEOPLE'S LIVES ON A REGULAR BASIS!"

Creating a face with individual features and beautiful healthy skin is the goal of the U_MED cosmetology clinic in Kaliningrad. More than three thousand satisfied patients have left its doors in just two years of operation. However, the modern cosmetology clinic has been recognized not only among private clients, but also among colleagues and experienced beauty specialists: in 2022, U_MED was included in the top 10 best clinics in Russia.
We talked to the CEO of U_MED, Nina Steshich.

– Nina, what do you think the definition of "cosmetology as art" means?

– It is about emphasizing the individuality of each person. Not to work according to a template, not to copy the same faces, but to create uniqueness by applying professional knowledge. This is much more difficult than "copying", but also much more interesting. I think there should be a certain balance between professional knowledge and creativity.

That is what art is in my understanding.

– As someone who does not visit cosmetology clinics at all, it is difficult for me to appreciate the importance of cosmetology services for health. Can you tell me in a few words why people need to visit these clinics?

– Today, cosmetology has finally taken the path of scientific approach, where the concepts of "doctor", "collection of anamnesis", "prescribed treatment plan", "implementation of recommendations" are obligatory.

It is important to realize, for example, that acne and rosacea are real diseases and not the same: at least they need to be treated differently, not only with cleansing or peeling. Treatment of such diseases will definitely be complex (it is likely that cleansing and peeling will be included in this complex) and each patient is absolutely individual – depending on the anamnesis.

The situation is the same, let's say, with the treatment of pigmentation. This is a very serious issue, because unfortunately the rate of skin cancer is increasing nowadays. Pigmentation occurs for different reasons and the treatment for each type of pigmentation is individual.

In addition, patients are often concerned about vascular pathologies, for which we also offer a unique treatment.

In order to solve all these and many other skin quality problems effectively and safely,

we need a physician's thorough medical knowledge, good equipment and quality injectables.

I will focus on the last one. It is extremely important that the aesthetic physician is competent in performing subcutaneous injections. For example, in procedures such as contour plastic surgery, the introduction of devices to stimulate collagen production, thread lifting, knowledge of anatomy is paramount.

Every year, we send our doctors to cadaver courses, where they are trained and practice on real donor biological material (biological objects). Such training introduces additional knowledge of anatomy, which is an important factor for more accurate and correct cosmetic procedures, increasing efficiency and reducing risks for our patients.

For example, such training allows us to get acquainted with advanced correction techniques, to immediately study the correctness of their introduction and then to implement them. I would like to point out that these courses are available only to doctors of licensed clinics.

To sum up, I would say that today people need cosmetology. Many people strive to lead a healthy lifestyle, including the desire to have beautiful, healthy and glowing skin. Exercise and proper nutrition are not the only reasons for good facial appearance. In addition, it is necessary to use as little as possible decorative cosmetics, which often cause allergic reactions and greatly deteriorate your "presentability".

Our mission is to integrate modern cosmetology into people's lives on a regular basis.

– On the U_MED website in the section "The result of our work" you can find pictures of men. Do they come to you often?

– You will be surprised, but 20% of the total number of patients in our clinic are men. And this percentage is increasing every month!

Men like procedures that are done quickly, without a trace and preferably less often, so they most often come to our clinic for botulinum therapy and apparatus cosmetology. These procedures allow you to look well-groomed, have a beautiful skin tone and fresh look of the face, and significantly prolong the youthfulness of the skin.

– Among your patients there are people not only from Kaliningrad, but also from European countries. From which countries people come to you? How do they find out about your clinic? And what are your advantages over European clinics?

– Yes, we have a lot of patients from Germany, Poland and Lithuania. First of all, this is due to our "European" location.

Secondly – and this is going to sound immodest, but nevertheless – we definitely have an advantage over Western clinics in terms of quality and service! Our European patients are willing to come or fly to us every 3-6 months. They often "order" a series of procedures from us at once, based on which we prescribe treatment and follow – up visits so that both patient and doctor are ready for future appointments. This collaborative effort allows us to achieve the best and most satisfying results for everyone!

– Do you have offices or branches in other regions of Russia? Or perhaps in countries near Kaliningrad?

– Not yet, but it is quite likely that we will discuss this issue more thoroughly in the near future.

– Let's go back to the April magazine. I understand that U_MED has only high– level staff. As a medical graduate, is it realistic to get a job with you?

– Yes, of course, but it all depends on a person's individual qualities. We would like the candidate for our clinic to have learning ability, diligence, stress resistance, friendliness, cleanliness.

If a potential employee has these qualities, then I, as a manager, will make every effort for his quick and quality employment and then for his professional growth.

– U_MED's hardware is mostly foreign, judging by the names listed in the April interview. Have recent geopolitical events affected the supply of necessary equipment?

– Unfortunately, they have. For example, our last purchase of laser equipment was delayed for almost a year, and its price increased by several million rubles.

In addition, each piece of equipment requires annual maintenance, the cost of which also increases. However, it is imperative to have it done, because it is a matter of efficiency and safety for the clinic, as well as my reputation.

– Based on your experience, do you think that Russian manufacturers have enough capacity to compete with foreign technologies in the field of beauty care?

– Not yet.

– In just two years of its existence, U_MED has made it into the top 10 of the best clinics in Russia. Tell us a little about the "Parade of Clinics" competition. What criteria were used to evaluate the participants? What did you gain from being in the top ten?

– The competition evaluated the work of clinics: detailed description of treatment, photo and video documentation. In principle, that is why we took part in it.

I really wanted to show the results of our Chief Physician's work. Yulia Grigorievna treated several patients with complex types of rosacea (we are talking about patients who were ready for photo or video documentation). The doctor determined for each of them their own method of treatment with our devices and injections, selected a course of professional cosmeceuticals for home use to consolidate the result. As a result, thanks to joint work, both the doctor and the patient achieved success! Such work in our city can not boast anyone.

Talking about the "Parade of Clinics" itself, the competition was big – about 400 clinics from all over the country. Therefore, just to get to the final of 16 participants is already a great achievement! And you can imagine our joy when we won the second place in the nomination "Individual Methodology"...

What has this given us? Certainly – confidence that everything is not in vain, that we are creating something truly valuable!

Confidence for our doctors that they are great professionals and simply good: they are constantly learning and training, "investing" in people. And it is very difficult to work with people and remain human at the same time!

And, of course, confidence for me as a manager that my team includes only smart and kind people who are ready to develop and help anyone who needs it!

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

«КРАСНОПОЛЯНСКАЯ КОСМЕТИКА»: ЭТИ ПРОДУКТЫ ВЛЮБЛЯЮТ В СЕБЯ

«Краснополянская косметика» – один из лидеров по инновациям и разработкам в сфере натуральной косметики в России. Ферма расположена в экологически чистой предгорной зоне, где произрастает большая часть природных ингредиентов – например, дикоросы – и есть ледниковая вода. «Краснополянская косметика» сегодня – это шесть фирменных магазинов в Сочи и Москве и более 500 магазинов-партнёров в России, Казахстане и Белоруссии. В создании своей косметики компания ориентируется на европейские стандарты для органической косметики Ecocert и Cosmos и использует исключительно те ингредиенты, которые разрешены этими стандартами.
Как выглядит рай для улиток и какими должны быть инновационные косметические продукты – узнали у основателей и владельцев бренда Кристины Судеревской и Дмитрия Серова.

– Расскажите историю своей компании, про её главные вехи.

– С самого начала создания бренда мы верили в то, что косметический продукт должен создаваться в природных условиях, и черпали вдохновение в окружающей природе.

Тогда мы специализировались исключительно на мыловарении: сами собирали в лесу травы и сушили сухоцветы. Многие рецептуры рождались из эндемических растений. В процессе масштабирования бренда стало понятно, что нужно либо переносить производство в промышленные помещения, либо искать альтернативные решения.

В итоге производство было организовано на сельскохозяйственной земле, которую было очень сложно подобрать. Тем не менее в 2018 году мы нашли участок, в который вложили много средств и усилий: устранили эрозию почвы, выкорчевали корни и пни погибших деревьев, проложили дорогу, установили автономную солнечную электростанцию (на участке не было электричества).

На данный момент на ферме бренда произрастают эфирно-масляные растения, такие как розмарин, лаванда, мята, а также цитрусовые: мандарин, апельсин, кумкват и лимон.

Мы делаем ставку на экспериментальное растениеводство: так как ферма находится в субтропическом климате, это единственное место в России, где есть возможность выращивать экзотические растения. Некоторые из них уже акклиматизированы: например, цитрусы или фейхоа.

Но главный потенциал – за акклиматизацией новых видов, это даст больше возможностей для экстракции новых компонентов, подарит автономию от иностранных ингредиентов, позволит делиться посадочными материалами с другими фермерами для промышленного производства в других отраслях.

Для такого растениеводства применяем различные агротехнические технологии. Например, алоэ вера зимует под парниками, а летом растёт в открытом грунте для нормального хода фотосинтеза.

На данный момент мы также занимаемся акклиматизацией авокадо – это сложный и долгий проект: из 150 растений сейчас есть четыре пригодных, с ними можно дальше работать, размножать и тиражировать; ждём урожай от этих образцов, чтобы понять, сможем ли засадить плантацию для промышленного производства.

Нам удалось акклиматизировать кактус опунция, им уже засажен гектар земли, мы запустили линию средств на основе его живого экстракта и планируем её расширять. Очень хорошо прижилась роза дамасская. В прошлом году из 10 000 кустов получили две тонны гидролата, в этом году планируем получить шесть тонн.

Выращиваем растения, а также работаем над экстрактами и веществами совместно с профессиональными технологами, у нас большой штат. Изучаем растения, находим интересные вещества, которые в них есть, и, опираясь на эти находки, придумываем линии косметики.

Одна из последних находок – это банан, который растёт у нас на ферме. Заметили, что в растении происходит быстрый синтез, предположили, что в нём много полезных веществ. Провели исследования: ожидания оправдались, мы нашли много интересных веществ и сейчас будем делать косметику на основе экстракта банана.

Ещё один важный момент – наличие экстракционного оборудования, которое в России не купить. Мы проектируем его сами совместно с конструкторским бюро, затем – патентуем.

– Расскажите про особенности бренда.

– Наш бренд – один из старейших брендов натуральной косметики. Наша компания зародилась 17 лет назад, когда только начало развиваться ЗОЖ-направление и появилась потребность в натуральной косметике. За эти годы удалось воплотить мечту и построить «дом

Краснополянской косметики» в виде красивейшего современного производственного здания, а вокруг обустроить семь гектаров земли, на которой мы заложили сады и выращиваем цветы и растения для косметики. Мы гордимся, что наше уникальное производство функционирует без электрических сетей, наши солнечные панели генерируют нам электроэнергию на 80%. Мы – единственное производство в РФ, которое работает на таком большом проценте возобновляемой зелёной энергии.

– Каковы «три кита» вашей косметики?

– Наши гидролаты: большинство растений для них мы выращиваем сами, поэтому уверены в том, что гидролат производится из растений, не проходивших подкормку удобрениями и не обработанных пестицидами. Наш способ экстракции позволяет делать их насыщенными и без использования консервантов.

Линия с муцином SNAILLAB – это новый уровень косметики, эффективность которой подтверждена клиническими испытаниями. Качество муцина обеспечено нашими затратами на специальный рацион улиток и создание улиточного рая.

– Расскажите про ваши последние запуски подробнее.

– Мы запустили новую линию продуктов для лица и тела в сотрудничестве с экоблогером и гуру натурального ухода Иреной Понарошку. Средства для лица и тела созданы на основе уникального ингредиента – кактуса опунция, который выращивается локально в сочинских субтропиках на ферме бренда. Это первая в нашей стране косметика из опунции, выращенной в России – в условиях органического земледелия!

Экстракт опунции обладает успокаивающим эффектом и усиливает естественную защитную функцию кожи, предотвращая так называемую трансэпидермальную потерю воды. Он имеет заживляющие, противовоспалительные, а также мощные антиоксидантные свойства, которые препятствуют процессам старения.

Запустили инновационную линейку продуктов SNAILLAB на основе муцина улитки – активного компонента, получаемого гуманным способом на ферме бренда в Красной Поляне. Все активные вещества в составе муцина давно известны как очень действенные омолаживающие компоненты, именно поэтому за ним закрепилась слава «чудо-средства», способного справиться с любой проблемой.

Серия OPU – наш совместный продукт с блогером и гуру натурального ухода Иреной Понарошку, который мы создали из живого экстракта кактуса опунция. Опунция – это «новый чёрный» в мире натуральной косметики. Как кактусам удаётся сохранять влагу в листьях в пустыне, точно так же работают наши средства. Полезные свойства опунции можно перечислять часами: инки в Латинской Америке сотни лет используют это растение и в пищу, и в целебных, и в косметических целях.

Эти продукты влюбляют в себя, так как живой экстракт творит чудеса, и люди возвращаются за этими продуктами снова и снова.

Бренд «Краснополянская косметика» строит свою работу, исходя из принципа заботы об окружающей среде и концепции устойчивого развития, поэтому для марки крайне важен именно гуманный способ получения муцина. Для этого мы разработали специальную технологию и аппарат, при помощи которых получение муцина происходит без вреда для моллюска и ощущается для него как «спа-процедура».

Правильное питание и бережные условия содержания улиток дают качественный компонент, эффективность которого подтверждается лабораторными исследованиями.

– Регенеративное земледелие имеет большое будущее?

– Регенеративное земледелие требует большого количества внимания к земле, а также терпения и времени, при таком виде земледелия невозможно получать объёмы продовольствия, которые получается выращивать при интенсивном земледелии. Миру же требуются большие объёмы, чтобы накормить всё население.

Регенеративное земледелие, безусловно, будет развиваться, но оно попрежнему будет привлекать в первую очередь потребителей, которым важен определённый уровень качества жизни.

– Какие инновационные разработки применяются для создания и производства продукции компании?

– Мы научились работать с живыми экстрактами кактуса опунция и алоэ вера. В обычной практике используют порошок, который восстанавливают до сока, потому что плантацию с сырьём и производство может разделять океан или континент. В нашем случае лаборатория находится на территории самой фермы, где выращиваются сами суккуленты. У нас есть возможность максимально сохранить все полезные вещества растения и передать их в продукт. Также нашей гордостью является линейка на муцине SNAILLAB. Качество муцина и количественное содержание в нём активных веществ подтверждены лабораторными испытаниями. А клиническая эффективность наших продуктов на основе муцина подтверждена Ростестом. Мы очень этому рады, так как для того, чтобы добиться этого эффекта, нам пришлось не просто научиться выращивать и содержать моллюсков, но и научиться добывать муцин гуманным способом. На ферме мы создали улиточный рай и выращиваем специальный огород для питания улиток, а также сделали для них «детский сад» и «родильное отделение».

– Поделитесь перспективами и планами на будущее.

– Планируем и дальше развивать инновации, искать активные вещества в растениях и делать на их основе эффективную косметику.

Расширять ассортимент.

Углубляться в микробиологию (ферментацию).

Инвестировать средства в лабораторию и технологов, выращивать команду. Продолжать заниматься экспериментальным растениеводством.

Подготовила Светлана Кныш

KRASNOPOLYANSKAYA KOSMETIKA:
THESE PRODUCTS WILL SWEEP YOU OFF YOUR FEET

"Krasnopolyanskaya kosmetika" is one of the leaders in innovation and development in the field of natural cosmetics in Russia. The farm is located in an ecologically clean foothill zone, where most of the natural ingredients grow, such as wild herbs, and there is glacier water. Today "Krasnopolyanskaya kosmetika" is six company stores in Sochi and Moscow and more than 500 partner stores in Russia, Kazakhstan and Belarus. The company is guided by the European standards for organic cosmetics Ecocert and Cosmos and uses only ingredients approved by these standards.
We learned from the founders and owners of the brand, Kristina Suderevskaya and Dmitry Serov, what a snail's paradise looks like and what innovative cosmetic products should be like.

– *Tell us about the history of your company, its main milestones.*

– From the very beginning of the brand's creation, we believed that a cosmetic product should be created in natural conditions, and we drew inspiration from nature.

At that time, we specialized exclusively in soap production: we collected herbs and dried flowers ourselves. Many recipes were born from endemic plants. In the process of expanding the brand, it became clear that it was necessary to either move production to industrial premises or look for alternative solutions.

As a result, production was organized on agricultural land, which was very difficult to find. Nevertheless, in 2018 we found a plot of land in which we invested a lot of money and effort: we eliminated soil erosion, uprooted the roots and stumps of dead trees, built a road and installed an autonomous solar power plant (there was no electricity on the site).

Currently, the farm grows essential oil plants such as rosemary, lavender, and mint, and citrus plants such as tangerines, oranges, kumquats, and lemons.

We focus on experimental plant breeding: since the farm is located in a subtropical climate, it is the only place in Russia where it is possible to grow exotic plants. Some of them are already acclimatized, such as citrus and feijoa.

But the main potential lies in the acclimatization of new species, which will give us more opportunities to extract new ingredients, make us independent of foreign ingredients, and allow us to share plant material with other farmers for industrial production in other sectors.

We use different agronomic techniques for such plantations. For example, Aloe Vera winters under greenhouses and grows outdoors in summer for normal photosynthesis.

At the moment we are also acclimatizing avocado – it is a complicated and long project: out of 150 plants we have 4 suitable ones, we can work with them, multiply and replicate them – we are waiting for the harvest of these samples to understand if we can create a plantation for industrial production.

We have managed to acclimatize the Opuntia cactus, we have already planted one hectare of land with it, we have launched a line of products based on its live extract and plan to expand it. Damask rose has taken root very well. Last year we got 2 tons of hydrosol from 10,000 bushes, this year we plan to get 6 tons.

We grow plants and work on extracts and substances with professional technologists, we have a large staff. We study plants, find interesting substances in them, and based on these findings we create cosmetic lines. One of the most recent discoveries is a banana that grows on our farm. We noticed that the plant is rapidly synthesized and assumed that it contains a lot of useful substances. We conducted research – our expectations were justified, we found a lot of interesting substances, and now we are going to make cosmetics based on banana extract.

Another important point is the availability of extraction equipment, which is not available in Russia. We design it ourselves together with a design office and then we patent it.

– *Tell us about the features of the brand.*

– Our brand is one of the oldest natural cosmetics brands. Our company was founded 17 years ago, when the healthy lifestyle trend was just beginning to develop and there was a need for natural cosmetics. During these years we have managed to realize our dream and build "The House of Krasnopolyanskaya kosmetika" in the form of a beautiful modern production building and around it 7 hectares of land on which we have created gardens and grow flowers and plants for cosmetics. We are proud of the fact that our unique production facility operates off the grid, our solar panels generate 80% of our electricity. We are the only production facility in the Russian Federation that runs on such a high percentage of renewable green energy.

– *What are the "three pillars" of your cosmetics?*

– Our hydrolats: we grow most of the plants for them ourselves, so we can be sure that the hydrolat comes from plants that have not been fed with fertilizers or treated with pesticides. Our extraction method allows us to make them rich and without the use of preservatives.

SNAILLAB Mucin line is a new level of cosmetics, the effectiveness of which has been confirmed by clinical studies. The quality of the mucin is ensured by our expenditure on special snail food and the creation of a snail paradise.

The "OPU" series is our joint product with the blogger and natural care guru Irena Ponaroshku, which we created from the live extract of the Opuntia cactus. Opuntia is the "new black" in the world of natural cosmetics. Just as cacti in the desert manage to retain moisture in their leaves, so do our products. The beneficial properties of Opuntia can be listed for hours – the Incas of Latin America have been using this plant for food, medicinal and cosmetic purposes for hundreds of years.

People fall in love with these products because the live extract works wonders and people come back for these products over and over again.

– *Tell us about your latest launches.*

– We launched a new line of face and body products in collaboration with eco-blogger and natural care guru Irena Ponaroshku. The face and body products are based on a unique ingredient – opuntia cactus, which is grown on the brand's farm in the subtropics of Sochi. This is the first in our country cosmetics made from opuntia grown in Russia under organic farming conditions!

Opuntia extract has a soothing effect and strengthens the skin's natural defenses, preventing transepidermal water loss. It has healing, anti-inflammatory and powerful antioxidant properties that inhibit the aging process.

We have launched an innovative line of SNAILLAB products based on snail mucin, an active ingredient produced humanely at the brand's farm in Krasnaya Polyana. All the active ingredients of the mucin have long been known as very effective rejuvenating components, which is why it has become famous as a "miracle cure" that can cope with any problem.

"Krasnopolyanskaya kosmetika" brand bases its work on the principle of care for the environment and the concept of sustainable development, so for the brand is extremely important is the humane way of obtaining mucin. For this purpose, we have developed a special technology and equipment, with the help of which mucin extraction is carried out without harming the mollusk and feels like a "spa procedure" for it.

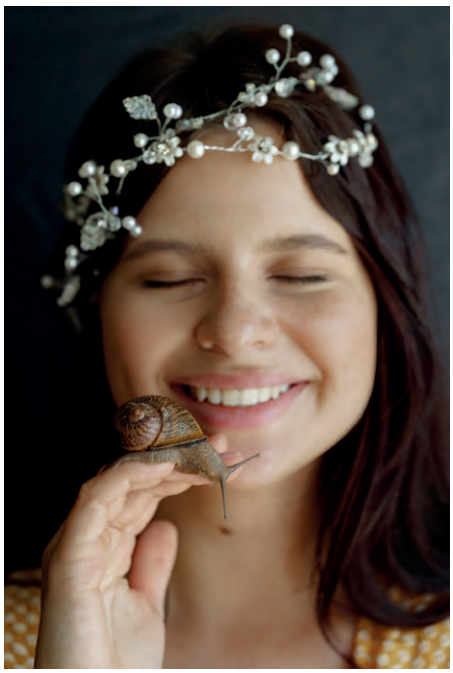
Proper nutrition and careful breeding conditions produce a quality component, the effectiveness of which is confirmed by laboratory tests.

– *Does regenerative agriculture have a bright future?*

– Regenerative agriculture requires a lot of attention to the land, as well as patience and time, and it is not possible to produce the amount of food that intensive agriculture produces. The world needs large quantities to feed the entire population.

Regenerative agriculture will undoubtedly develop, but it will still appeal primarily to consumers who want a certain quality of life.

– *What innovations are used to create and manufacture the company's products?*



– We have learned to work with live extracts of opuntia cactus and aloe vera. The usual practice is to use a powder that is reconstituted into juice because the plantation with the raw materials and the production can be separated by an ocean or a continent. In our case, the laboratory is located on the farm itself, where the succulents themselves are grown. We have the ability to maximize the preservation of all of the plant's beneficial substances and transfer them into the product. We are also proud of our SNAILLAB line of mucins. The quality of the mucin and the quantitative content of active ingredients are confirmed by laboratory tests. The clinical efficacy of our mucin-based products has been confirmed by Rostest. We are very happy about this, because in order to achieve this effect, we had to learn not only how to breed and keep molluscs, but also how to extract the mucin in a humane way. We have created a snail paradise on the farm and are growing a special vegetable garden to feed the snails, as well as a "nursery" and maternity ward for them.

– *Share your perspectives and plans for the future.*

– We plan to continue developing innovations, searching for active ingredients in plants and making effective cosmetics from them.

Expand the assortment.

Go deeper into microbiology (fermentation).

Invest in laboratories and technologists, train a team. Continue experimental plant breeding.

Prepared by Svetlana Knysh

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

АЛЕКСАНДРА ГОРЕЛКО, «РЕСНИЦЫ № 1»: «НАША ФРАНШИЗА ПОДХОДИТ АБСОЛЮТНО ДЛЯ ЛЮБОГО ГОРОДА»

История основательницы бренда «Ресницы № 1» Александры Горелко доказывает, что можно из мастера по наращиванию ресниц вырасти до владелицы крупного бизнеса. Первая студия по франшизе была открыта в 2019 году в том же городе, что и собственная студия Александры: в Мытищах. За годы работы можно уверенно сказать, что стратегия и бизнес-модель являются рабочими и рентабельными. Мы поговорили с Александрой о преимуществах работы по франшизе и о том, кому подойдёт такой вариант ведения бизнеса.

– Александра, расскажите, в чём уникальность именно вашей франшизы?

– Мы занимаемся узкоспециализированным направлением – и как раз в этом главная уникальность нашей франшизы. Такие студии вызывают доверие у клиента в этом конкретном сегменте, в отличие от студий красоты, где оказывают все услуги: начиная от педикюра и заканчивая отбеливанием зубов.

Второй важный момент – небольшие вложения в открытие студий. У нас есть три тарифа: «Кабинет», «Студия», «Студия max». Если брать тариф «Кабинет», то вложения составят всего лишь 290 тыс. рублей. Это посильная сумма, которую может позволить себе мастер, чтобы начать свой путь и развитие.

– Какие услуги предоставляют ваши студии?

– Бренд «Ресницы № 1» – студия моделирования взгляда. В услуги входят наращивание ресниц, уход за бровями, долговременная укладка бровей, визаж. На данный момент я занимаюсь развитием сети студий моделирования взгляда федерального уровня. Для мастера-лэшмейкера это особо актуально, потому что я открываю узкоспециализированные студии по моделированию взгляда.

– Для каких населённых пунктов подходят ваши точки?

– Подходят для абсолютно любого населённого пункта, большого или малого, потому что процедуры востребованы, активно растёт рынок. Ухаживать за собой девушки всегда будут. Даже в пандемию был спрос, потому что женщины хотели выглядеть великолепно для своих семей.

Тариф «Кабинет» рассчитан на открытие студии в небольших городах. Но это неважно: тариф подойдёт как для небольшого населённого пункта, так и для города-миллионника. Наша франшиза подходит абсолютно для любого города. Тем более в небольших населённых пунктах проще запустить рекламу: она будет гораздо дешевле, легче будет раскрутить студию и привести клиентов. В маленьких городах хорошо работает сарафанное радио, поэтому очень важно качественное оказание услуг. В городах-миллионниках легче привлечь клиентов за счёт большого потока людей. Если в больших городах некоторые компании могут позволить себе проседать по качеству услуг, то в маленьких это чревато негативными отзывами и слухами.

– Александра, кто ваши франчайзи? Какие гарантии вы можете им дать?

– Нашим клиентом может стать любой человек, не только «готовые» мастера. Любой, кто захочет открыть свой бизнес. Главное – иметь большое желание начать маленькими шагами большой путь.

Даже если человек не обладает достаточными знаниями и навыками, мы всему обучим, на всех этапах поможем, поддержим. Проходят еженедельные встречи с руководителем, разборы с куратором. Наша техническая поддержка работает 24 на 7.

– Про вложения вы рассказали, расскажите про сроки.

– В любом тарифном плане стоят определённые сроки. Но могу сказать, что максимальный срок запуска студии от момента заключения договора до открытия студии – 30 дней. В тарифе «Кабинет» – это 14 дней, в тарифе «Студия max» – 30 дней. В эти дни мы проводим все этапы: подбор персонала, обучение руководителя, обучение администраторов, закупку материалов, мебели и так далее. За 30 дней будет готовая к работе студия.

Приобретая франшизу, человек получает полностью готовый бизнес.

– Как вы помогаете своим франчайзи?

– Мы анализируем показатели студий ежемесячно. Каждый месяц проходит собрание, на котором мы показываем анализ каждой студии: кто на сколько процентов растёт, кто в плюсе, кто в минусе. Анализируем отстающие точки: у кого нет роста либо застряли или пошли показатели хуже, чем в прошлом месяце. Мы анализируем, почему такая ситуация происходит. Даём обратную связь, объясняем, что надо сделать, помогаем выбраться из этой ситуации. Студия должна обязательно расти плюс 5% ежемесячно. Она должна достигнуть своего потолка, который мы рассчитываем заранее.

– Поделитесь планами на будущее.

– Если касаться профессиональных планов, то я сейчас развиваю федеральную сеть. Помогаю осуществить мечту каждой «девочки», которая хотела бы открыть свой салон. Я помогаю это сделать, привожу за ручку к результату. Плюс к этому – мы создаём дополнительные рабочие места. Хочу дать возможность каждой женщине работать на себя и при этом жить свободной и полноценной жизнью.

Подготовила Светлана Кныш

The story of Alexandra Gorelko, the founder of the brand "Lashes № 1", proves that it is possible to grow from a master of eyelash extensions to the owner of a large business. The first franchise studio was opened in 2019 in the same city as Alexandra's own studio – in Mytishchi. Over the years, we can confidently say that the strategy and business model works and is profitable. We talked to Alexandra about the advantages of working on a franchise and who would be suitable for such a business option.

ALEXANDRA GORELKO, "LASHES № 1": "OUR FRANCHISE IS SUITABLE FOR ANY CITY"

– ***Alexandra, what is unique about your franchise?***

– We work in a highly specialized field and this is the main uniqueness of our franchise. Such studios inspire confidence in the client in this particular segment and unlike beauty studios where they offer all services from pedicure to teeth whitening.

The second important point is the small investment in opening studios. We have three tariffs: Cabinet, Studio, Studio max. If you take the tariff "Cabinet", the investment will be only 290 thousand rubles. This is a manageable sum that a master can afford to start his way and develop.

– ***What services do you offer in your studios?***

– "Lashes № 1" brand is a look modeling studio. Services include eyelash extensions, eyebrow care, long-term eyebrow styling and makeup. At the moment I am engaged in the development of a network of studios of modeling the look of the federal level. This is especially important for a master lash maker, because I am opening highly specialized studios for modeling the look.

– ***What cities are your outlets suitable for?***

– They are suitable for absolutely any place, big or small, because the procedures are in demand, the market is actively growing. There will always be girls who take care of themselves. Even during the pandemic, there was demand because women wanted to look good for their families.

The "Cabinet" tariff is designed for opening a studio in small towns. But it doesn't matter – the tariff is suitable for a small town as well as for a city of millions. Our franchise is suitable for any city. Especially in small towns it is easier to advertise: it will be much cheaper, it will be easier to promote the studio and bring customers. In small towns, word of mouth works well, so it is very important to provide quality services. In cities with millions of people it is easier to attract clients due to the large flow of people. If in big cities some companies can afford to skimp on the quality of services, in small towns it is fraught with negative feedback and rumors.

– ***Alexandra, who are your franchisees? What guarantees can you offer them?***

– Anyone can become our client, not only "ready" masters. Anyone who wants to start their own business. The main thing is to have a great desire to start small steps on a big path.

Even if a person does not have enough knowledge and skills, we will educate, help and support at all stages. There are weekly meetings with the manager, debriefings with the supervisor. Our technical support is available 24/7.

– ***You told me about the investments, tell me about the deadlines.***

– In each tariff plan there are certain terms. But I can tell you that the maximum time for opening a studio is 30 days from the moment of signing the contract to the moment of opening the studio. In the tariff "Cabinet" it is 14 days, in the tariff "Studio max" – 30 days. During these days we carry out all stages: recruitment of personnel, training of the head, training of administrators, purchase of materials, furniture, etc. For 30 days the studio is ready to work.

If you buy a franchise, you will get a completely ready business.

– ***How do you support your franchisees?***

– We analyze the performance of the studios on a monthly basis. Every month we have a meeting where we show the analysis of each studio: who is growing by how many percent, who is in the plus, who is in the minus. We analyze the lagging points: who has no growth or is stuck, or the indicators are worse than last month. We analyze why this situation is happening. We give feedback, explain what needs to be done, and help them get out of this situation. The studio has to grow plus 5 percent every month. It has to reach its maximum ceiling, which we calculate in advance.

– ***What are your plans for the future?***

– In terms of professional plans, I am now developing a federal network. I am helping to realize the dream of every "girl" who wants to open her own salon. I help, I guide by hand to the result. And we create additional jobs. I want to give every woman the opportunity to work for herself and at the same time live a free, full life.

Prepared by Svetlana Knysh

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ОЛЕСЯ МУСТАЕВА:
«Среди российских брендов идёт борьба за то, чтобы быть услышанными»

В Средневековой Европе при смене власти обычно звучало: «Король умер. Да здравствует король!» Про многие известные и любимые в России европейские бренды нельзя, конечно, сказать, что они умерли, но выражение «ушли в иной мир» вполне к сложившейся ситуации подходит. Однако никакой «трон» не может оставаться свободным долгое время. Нужен или наследник, или преемник, или «демократически избранный» лидер. Как обстоят дела в этом отношении в такой сфере рынка, как косметика?
Об этом – в разговоре с Олесей Мустаевой, человеком, давшим своё имя компании, которая сегодня является владельцем 25 торговых марок. Под различными брендами «Мастерская Олеси Мустаевой» ежегодно выпускает более 100 тонн уникальной «продукции красоты»: различные сорта мыла, шампуни, кремы, гели, скрабы, тоники, гидролаты, сыворотки, маски и другие натуральные средства по уходу за кожей лица, тела, волос. Итак…

– Олеся, всем ли вчерашним «королям косметики» уже нашлась замена?

– Прежде всего, важно разделять сегменты рынка: массмаркет и люкс. Если говорить о массмаркете (средний чек в пределах ~2000 руб.), то в России за последний год появилось большое количество компаний, которые стремятся стать заменой ушедшим иностранным брендам косметики. Недостатка в выборе бьюти-продуктов и брендов в сегменте массмаркета вы сейчас не почувствуете.

Что касается российской косметики класса люкс, здесь дела обстоят сложнее. Люкс – это, прежде всего, другие бюджеты на создание продукта и его упаковку, большой масштаб и ещё большие затраты на PR и рекламную кампанию. К подобного рода бизнес-вложениям готовы не все.

Чуть подробнее об упаковке. У нас в России есть компании – как в сегменте массмаркета, так и в сегменте люкс, – которые стремятся создавать и создают действительно качественный, работающий продукт, но со всем, что касается его упаковки, большая проблема. Здесь я имею в виду как дизайн этих упаковок, так и такую «упаковку бренда», как PR, публикации в глянце, создание репутации и имиджа компании, построение работы с инфлюенсерами. А ведь чем «вкуснее» продукт подаётся, тем выше ценник можно ставить. Поэтому замена иностранной люксовой ниши российскими брендами пока под вопросом.

– Когда уходят лидеры, тем, кто стремится быть не хуже их, ориентируется на их успех, как на возможный пример, должно, казалось бы, становиться «легче дышать». С одной стороны… А с другой – спортсмены, бегущие в одиночку, редко показывают высокие результаты. Рекорды обычно устанавливают тогда, когда чувствуют буквально за спиной дыхание сильного соперника. А как вы считаете: проще ли стало отечественным брендам с уходом иностранных компаний или сложнее?

– Многие сейчас говорят, что после ухода иностранных брендов отечественному производителю стало гораздо легче. Я считаю, это иллюзия. В связи со сложившейся ситуацией появилось очень много новых брендов российской косметики. Причём большинство из них создаются либо популярными инфлюенсерами, либо с расчётом пойти именно на маркетплейсы. Здесь компаниям-заказчикам даже не важно, какой будет состав продукта, что будет внутри, главное – просто создать продукт и побыстрее выйти с ним на всевозможные торговые интернет-площадки.

Это достаточно большая проблема, с которой за последние полгода-год столкнулись многие серьёзные компании. Происходит засилье брендов с огромным количеством нарушений. А когда покупатель получает подобный некачественный продукт сначала от одного бренда, потом от второго – и так ещё множество раз, то у него уже начинает формироваться негативное отношение ко всем российским производителям.

Из личного опыта: бывает, к нам в компанию обращаются заказчики, у которых есть своё производство и чья продукция на косметическом рынке уже продаётся. От нас они хотят продолжения развития их компаний, создания новых разработок. Начиная изучать уже существующий проект заказчика, мы часто находим элементарные нарушения технического регламента Таможенного союза для косметической продукции. Это на самом деле большая проблема российского косметического рынка. Причём у таких компаний есть солидные бюджеты на рекламу и умение пользоваться рычагами маркетинга, поэтому их продукты хорошо продаются. Но не всегда эти средства можно назвать действительно качественными и эффективными.

Кроме того, тенденция создания бренда ради продаж на маркетплейсах в итоге не приносит компаниям желаемого результата. Многие думают, что компания зайдёт на интернет-площадки, и всё сложится удачно. По факту, многие подобные компании быстро «сдуваются», так как сталкиваются с необходимостью огромной, серьёзной работы над продвижением бренда, над созданием его имиджа, репутации.

Если говорить о нашей компании, то вся текущая ситуация на косметическом рынке подтолкнула, даже вынудила нас заняться PR ещё более активно. Сегодня, действительно, среди российских брендов идёт борьба за то, чтобы быть услышанными.

Ведь, несмотря на всё изобилие марок косметики, на слуху остаются те компании, которые и до сложившейся ситуации уже были известны широкой публике.

Но есть в уходе иностранных косметических брендов и позитивный аспект: у серьёзных российских производителей косметики за последние полгода улучшились дизайн и подача бренда. Это очень заметно, наша компания не стала исключением. Многие пересмотрели значение PR, стали больше прислушиваться к специалистам в данной сфере, изучатьи анализировать рекламу ушедших иностранных брендов. Даже рекламные коллаборации с блогерами стали строиться по-другому.

– Чтобы оказаться в числе лидеров отрасли, брендам нужны своего рода «голоса избирателей», которые будут регулярно «голосовать» за них своими купюрами и банковскими картами. А для этого нужна «узнаваемость». Как, какими способами продвигаются сегодня бренды на российском рынке? Есть ли в вариантах такого продвижения какие-то тренды? Появились ли в PR-сфере какие-либо «открытия», «откровения», новинки? И как этот процесс построен в вашей компании?

– Из открытий: инфлюенсерам стали доверять меньше. Отдача от рекламы у крупных блогеров уже не та, что была ещё год-полтора назад. Большинство аудитории у блогеров сейчас рассредоточено минимум на две-три соцсети, что также усложняет рекламное сотрудничество с инфлюенсерами. Вместо бесконечного списка блогеров, у которых можно дать рекламу, бренды стали выбирать амбассадорство. Амбассадор бренда – это человек, с которым аудитория отождествляет ваш бренд и который доносит до своей аудитории его ценности. К выбору амбассадора, конечно, нужно подходить ответственно, поскольку он будет формировать отношение потребителя к бренду и репутацию компании.

Бренды также активно продвигаются за счёт инфоповодов. Это может быть участие в серьёзных мероприятиях, получение награды и даже самый обычный комментарий подписчика.

Если говорить о других новинках в PR-сфере, то, пожалуй, можно отметить коллаборации. Это очень хороший инструмент маркетинга, который позволяет брендам совместными усилиями расширить аудиторию, привлечь дополнительное внимание покупателей и простимулировать продажи. Причём набирают популярность коллаборации брендов из разных сфер. Например, косметическая компания может создать коллаб с известным рестораном или брендом одежды. Важно, чтобы такое сотрудничество было органичным и логичным для обеих сторон.

– Есть пример сотрудничества производителей косметики даже с пивным брендом. Думаю, это поможет вернуть мир во многие семьи... Но если серьёзно: примеры каких коллабораций рассматривает, а может быть, и уже использует ваша компания?

– Откровенно говоря, с другими сферами мы достаточно плотно работали давно, ещё до того, как многие поняли, что коллаборация - это, действительно, интересно. Сейчас мы продолжаем сотрудничество со многими компаниями в формате коллабораций. В том числе с fashion-индустрией.

В этом году мы можем похвастаться двумя крупными коллаборационными проектами. Первый из них уже увидел свет. Проект этот – благотворительный и для нас абсолютно некоммерческий. Несколько месяцев назад к нам обратились из компании «Вкусно – и точка» (бывшая сеть ресторанов «Макдоналдс») и фонда «Семья вместе», который занимается строительством «Семейных домов» – бесплатных гостиниц при крупных больницах. Когда тяжелобольные детки получают необходимую медицинскую помощь, их семьи благодаря «Семейному дому» получают возможность быть рядом с ними и заботиться о своих детях.

Пока «Семейный дом» (бывший «Дом Рональда Макдоналда») есть только в Казани при Детской республиканской клинической больнице. 10 июля ему исполнилось 10 лет. Именно к этому юбилею наша компания и фонд «Семья вместе» выпустили благотворительный бьюти-набор Rose. Уникальный дизайн и комплектация этого косметического набора были разработаны специально в рамках коллаборации. Самое важное: 50% (299 руб.) от продажи каждого благотворительного набора Rose будет направлено в помощь подопечным фонда «Семья вместе». Набор доступен к покупке на маркетплейсах Wildberries, Ozon, на сайте, в приложении и прикассовых зонах сети «Золотое яблоко».

В ближайшем будущем запланировано построить второй такой «Семейный дом» – в Москве, на территории Детской городской клинической больницы им. З. А. Башляевой.

На такую коллаборацию мы согласились не раздумывая, поскольку это реальная возможность помочь сотням детей и их родителей. Я рада, что у нашей компании есть возможность участвовать в таком благом деле, и я приглашаю всех читателей присоединиться к данной благотворительной акции. Я лично бывала в «Семейном доме», видела и этих детишек, и их родителей; и ещё раз поняла, как важно способствовать тому, чтобы они в такой ситуации не разлучались. Даже врачи говорят, что показатели выздоровления у детей, которые имеют возможность во время лечения видеться и быть с родителями, гораздо лучше. Кроме того, «Семейные дома» дают возможность больницам помогать как можно большему количеству тяжелобольных детей.

Раскрыть все подробности второго нашего коллаборационного проекта я пока, увы, не могу. Скажу лишь, что он будет масштабным и вплотную связанным с индустрией моды. Мы сотрудничаем с миром fashion уже более десяти лет. Вдохновились работой российских дизайнеров, их неповторимым стилем, текстурами тканей и необычными формами. И, как итог, создали потрясающий бьюти-проект в коллаборации с fashion. Он стартует осенью. Это будет очень красиво, очень стильно и в какой-то степени неожиданно…

OLESYA MUSTAEVA:
"There is a competition among Russian brands to be recognized"

In medieval Europe, when there was a change of power, it was common to hear: «The king is dead. Long live the king!» Of course, many well-known and popular European brands in Russia cannot be said to be dead, but the expression «gone to the next world» is quite appropriate for the current situation. However, no «throne» can remain vacant for long. Either an heir or a successor or a «democratically elected» leader is needed. What is the situation in such a market sector as cosmetics?
We talk about it with Olesya Mustaeva, the person who gave her name to the company, which today is the owner of 25 brands. Under various brands «Olesya Mustaeva's workshop» produces more than 100 tons of unique «beauty products» annually: various kinds of soaps, shampoos, creams, gels, peelings, tonics, hydrolats, serums, masks

– Olesya, Have all yesterday's «kings of cosmetics» been replaced?

– First of all, it is important to distinguish between market segments: mass and luxury. If we talk about mass – market (average check within ~2000 rubles), in Russia over the past year a large number of companies have appeared, which are striving to become a replacement for the foreign cosmetics brands that have left. Now you won't feel the lack of choice of beauty products and brands in the mass market segment.

As for Russian luxury cosmetics, the situation is more complicated. Luxury means, first of all, a different budget for the creation of the product and its packaging, a large scale and even larger expenditures on PR and advertising campaigns. Not everyone is ready for this kind of business investment.

A bit more about packaging. We have companies in Russia – both in the mass market and in the luxury segment – that try to create and produce a really high – quality, functional product, but there is a big problem with its packaging. I mean both the design of these packages and such «brand packaging» as PR, publications in glossy magazines, creation of the company's reputation and image, work with influencers. After all, the «tastier» the product is presented, the higher the price can be. Therefore, the replacement of the foreign luxury niche by Russian brands is still in doubt.

– When leaders leave, those who aspire to be as good as they are look to their success as a possible example. It seems that it should become «easier to breathe. On the one hand... On the other hand, athletes who run alone rarely achieve high results. Records are usually set when they literally feel the breath of a strong competitor behind them. What do you think: has it become easier or harder for domestic brands with the withdrawal of foreign companies?

– Many people now say that it has become much easier for domestic brands after the foreign brands left. I think this is an illusion. Due to the current situation a lot of new brands of Russian cosmetics have appeared. And most of them are created either by popular influencers or with the expectation of entering the market. In this case, the companies – customers do not even care what the composition of the product will be, what will be in it, the main thing is to create a product and quickly enter all kinds of online marketplaces with it.

This is a pretty big problem that a lot of serious companies have faced in the last six months to a year. There is an overpopulation of brands with a huge number of infringements. And when a customer receives such a low – quality product first from one brand, then from the second, and so on a dozen times, he begins to form a negative attitude toward all Russian manufacturers.

From personal experience: Sometimes we are approached by customers who have their own production facilities and whose products are already sold in the cosmetics market. They want us to continue the development of their company and create new developments. When we start to study the client's existing project, we often find elementary violations of the technical regulations of the Customs Union for cosmetic products. In fact, this is a big problem for the Russian cosmetics market. And these companies have solid advertising budgets and the ability to use marketing levers, so their products sell well. But not always these products can be called really high quality and effective.

In addition, the tendency to create a brand for the sake of sales on marketplaces does not bring companies the desired result in the end. Many people think that a company will enter online marketplaces and everything will work out well.In fact, many of these companies quickly give up, because they are faced with the necessity of a huge, serious work on brand promotion, on creation of its image and reputation.

Speaking about our company, the current situation on the cosmetics market has forced us to engage in PR even more actively. In fact, today there is a competition among Russian brands for recognition. After all, despite the abundance of cosmetics brands, those companies that were already known to the general public before the current situation are still in the public eye.

But there is a positive side to the withdrawal of foreign cosmetics brands: serious Russian cosmetics manufacturers have improved their design and brand presentation over the

past six months. This is very noticeable. This is also the case with our company. Many of them have reconsidered the meaning of PR, started to listen more to experts in this field, to study and analyze the advertising of foreign brands that left the market. Even advertising cooperations with bloggers have started to be built differently.

– To lead the industry, brands need a «constituency» of people who regularly «vote» for them with their bills and bank cards. And this requires «recognizability». How, what methods are used to promote brands on the Russian market today? Are there any trends in the variants of such promotion? Are there any «discoveries», «revelations», novelties in the field of PR? And how does this process work in your company?

– Among the discoveries: Influencers are less trusted. The return on advertising from big bloggers is not the same as it was a year and a half ago. In addition, most bloggers' audiences are now spread across at least two or three social networks, making it more difficult to work with influencers on advertising. Instead of an endless list of bloggers to advertise with, brands have started to turn to ambassadorship. A brand ambassador is a person with whom the audience identifies your brand and who communicates its values to their audience.The choice of an ambassador, of course, should be approached responsibly, as this person will create the consumer's attitude to the brand and the company's reputation. In addition, today brands are actively promoted at the expense of newsbreaks. This can be participation in serious events, receiving an award, or even the most common comment from a subscriber.

If we talk about other innovations in the PR sphere, then perhaps we can mention collaborations. This is a very good marketing tool that allows brands to jointly expand the audience, attract additional attention of customers and stimulate sales. Collaborations between brands from different sectors are becoming increasingly popular. For example, a cosmetics company can create a «collab» with a famous restaurant or clothing brand. It is important that such cooperation is organic and logical for both parties.

– There is an example of cosmetics companies even working with a beer brand. I think this will help bring peace back to many families... But seriously, what examples of collaborations is your company considering, or perhaps already using?

– Actually, we have been working closely with other spheres for a long time, even before many people realized that collaboration is something that is really interesting and brings good returns. Now we continue to work closely in this format with many companies, including the fashion industry.

This year we have two major collaborations. The first has already been piloted. This is a charitable project, and for us it is absolutely non – commercial. A few months ago we were approached by the company Vkusno i Tochka (former McDonald's restaurant chain) and the «Family Together» foundation, which builds «family houses» – free hotels near large hospitals. When seriously ill children receive the necessary medical care, their families have the opportunity to be close to them and take care of their children.

So far, the «Family House» (formerly «Ronald McDonald House») is only available in Kazan at the Children's Republican Clinical Hospital. On July 10 it became 10 years old. To commemorate this anniversary, our company and the «Family Together» foundation released a charity beauty kit «Rose». The unique design and complete set of this cosmetic kit were specially developed within the framework of the cooperation. The most important thing: 50% (299 rubles) of the proceeds from the sale of each «Rose» charity kit will go to the beneficiaries of the «Family Together» Foundation. The kit can be purchased in Wildberries, Ozon marketplaces, on the website, in the app and in the Golden Apple chain stores.

In the near future it is planned to build the second such «Family House» – in Moscow, on the territory of the Municipal Children's Clinical Hospital named after Z.A. Bashlyayeva.

We agreed to this cooperation without hesitation because it is a real opportunity to help hundreds of children and their parents. I am glad that our company has the opportunity to participate in such a good cause and I invite all readers to join this charity event. I personally visited the «Family House», saw both these children and their parents, and once again I realized how important it is to help keep them together in such a situation. Even doctors say that recovery rates are much better for children who are able to see and be with their parents during treatment. In addition, «Family Houses" give hospitals the opportunity to help as many seriously ill children as possible. So let's help seriously ill children and their parents together!

Unfortunately, I can't reveal all the details of our second collaborative project yet. I can only say that it will be large – scale and closely related to the fashion industry. In fact, our cosmetics company has been cooperating with the fashion world for about ten years. We were inspired by the work of Russian designers, their unique style, fabric textures and unusual shapes. And, as a result, we created a stunning beauty project in collaboration with fashion. The project will be launched in the fall. It will be very beautiful, very stylish and to some extent unexpected.....

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

«ЭСТЕЛАБ»: НЕПРЕВЗОЙДЁННЫЙ ЭФФЕКТ РЕЗУЛЬТАТИВНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ

Косметология – молодая отрасль медицины, которая успешно внедряется на рынок медицинских слуг на протяжении последнего десятилетия и получает симпатии пациентов. Многим известно, что с помощью косметологии можно решить проблемы с кожей лица, убрать некоторые дефекты, но всем ли известно, что косметология может заменить многие вмешательства пластической хирургии? Узнаем у главного врача клиники «Эстелаб» Юлии Чеботаревой, какие инновационные технологии сейчас внедряются в косметологию.

– Юлия Юрьевна, здравствуйте! Расскажите, как вы пришли в профессию? Когда пришло осознание, что вы хотите стать врачом?

– Ещё в детстве я поняла, что хочу стать врачом. В 13 лет я прочитала «Записки молодого врача» и «Собачье сердце» М. А. Булгакова, которые впечатлили меня до глубины души и пробудили неистовый интерес к профессии. Кто-то ездит на гонки, кто-то идёт в горы – и это вызывает у него выработку адреналина; в моём случае моя работа – это мой ежедневный адреналин.

Когда я поступила в институт, то на первых курсах обучения испытывала огромное удовольствие от возможностей работы с человеческим организмом, научных разработок, непрерывно развивающихся во всех отраслях медицины. И сейчас, когда я уже много лет работаю врачом, тот запал во мне не утих. Ещё врач – это и социальная история. Самореализация происходит и за счёт помощи людям, которые являются твоими пациентами. Перед врачом стоит конкретная задача, и он должен её выполнить, то есть получить результат. Говоря о косметологии, это может быть избавление от акне, пигментных пятен и множества других так называемых дефектов, которые неизбежно влияют пусть не на жизнь, но на её качество.

В том, что я стану именно косметологом, я также определилась достаточно рано: когда появились клинические дисциплины. Тогда я стала старостой кружка дерматологии и проходила практику в лучшей косметологической клинике города Оренбурга. И однажды на парах по хирургии наш преподаватель поинтересовался, кто кем хочет стать в будущем. Ответы были разные: онколог, гастроэнтеролог, реаниматолог и т. д. Когда я сказала, что хочу стать косметологом, то в аудитории раздался смех, в том числе усмехнулся и сам преподаватель, который сказал, что косметолог – это не про медицину и вообще крайне странная профессия. Просто во времена моей учёбы косметология действительно не была популярна ни в медицинской среде, ни среди жителей нашей страны.

Прежде чем пойти в косметологию, я окончила ординатуру по дерматовенерологии. На последнем курсе один врач из клиники, где я хотела работать, ушла в декретный отпуск, и её место было вакантным. В клинику меня, как способного студента, привела заведующая кафедрой дерматологии и венерологии Людмила Григорьевна Воронина, и меня взяли на должность медсестры. Там я и начала свой профессиональный путь.

– Какими были предпосылки к созданию клиники «Эстелаб»?

– Непродолжительное время я работала в Оренбурге. Я наращивала свои компетенции в области косметологии и часто ездила на профессиональные мероприятия в

Москву. В 2001 году я переехала в столицу. Работала в нескольких клиниках эстетической медицины, в салонах красоты с медицинской лицензией. И через определённое время мы с мужем решили открыть собственную клинику. Это было 12 лет назад. Скоро мы отметим свой 13-й день рождения и сменим локацию на большую площадь.

– Какими качествами должен обладать врач, чтобы быть успешным и эффективным? Ведь все мы остаёмся в первую очередь людьми...

– Безусловно, врач должен поддерживать определённый статус профессии. Он не может быть в плохом настроении, слишком закрытым для пациента. Это требует большого уровня внутренней энергии. Но ведь врач должен оставаться примером, быть с пациентом в контакте независимо от того, какие личные проблемы приходится переживать. Да, это сложно. А как иначе? Я вошла в клинику, переоделась, улыбнулась и мгновенно оставила свои проблемы за дверью клиники. Сейчас придёт пациент со своей проблемой, и я должна быть в хорошем настроении, улыбаться, дарить ему тепло и уверенность в том, что его проблему я смогу решить. Ни в коем случае нельзя передавать свой негатив пациенту, это в принципе противоречит этике профессии.

– Но ведь это очень сложно...

– Никто и не говорил, что будет легко, но в этом и есть вся суть врачебной практики. Со временем ты просто учишься не приносить свои проблемы и мысли на работу. И это, кстати, очень важно, ведь у тебя нет времени раскисать, сдаваться, зацикливаться. А на многие проблемы после рабочего дня удаётся посмотреть с другой стороны, не столь эмоционально. Лично меня работа держит в тонусе!

– Вы сказали, что вместе с мужем решили открыть клинику. То есть «Эстелаб» – это семейный бизнес?

– Да, это наш совместный проект. Муж полностью руководит организационными вопросами, в том числе финансовым отделом, отделом маркетинга и IT-отраслью, а я занимаюсь работой с медицинским персоналом и веду врачебную практику.

– Тяжело ли вести бизнес с человеком, с которым ведёшь домашнее хозяйство, строишь быт и поддерживаешь семейный очаг?

– Мы изначально делегировали обязанности между собой и стараемся не вмешиваться в работу друг друга. Однако бывает и такое, что на работе решаешь организационные моменты и приходишь к одному знаменателю, а дома всё повторяется вновь, но по другим вопросам. Тогда бывает ощущение, что ты на работе 24/7. И всё же к общему знаменателю в семейном бизнесе приходишь быстрее, чем в партнёрском, в котором, кроме работы, ничего с партнёром не связывает.

В любом случае семейный бизнес только укрепил наши взаимоотношения. Мы научились быстрее договариваться, эффективнее распределять обязанности, больше доверять друг другу и вообще меньше ссориться.

– С какими запросами к вам чаще всего обращаются пациенты и как вы помогаете им решить их проблемы?

– Чаще всего в нашу клинику обращаются с такими запросами, как улучшение цвета кожи и качества кожи. К первой категории можно отнести пациентов с мелазмой, розацеа кожи. Ко второй категории не всегда относятся возрастные пациенты. Например, вот сегодня к нам обратилась молодая женщина 32 лет по вопросу дряблости кожи и верхних век. Пациентка уже записалась на пластическую операцию. Мы же провели экспресс-анализ состояния кожи и выявили целый ряд дефицитов микроэлементов и витаминов, которых ей не хватает, и назначили дополнительные исследования. После того как будут проведены коллагеностимулирующие процедуры – например, применён неинвазивный лазер PICOWAY, – пациентка, возможно, отложит операцию на несколько, а то и на десять лет.

Также к нам часто обращаются пациенты с запросом коррекции фигуры. Самая популярная процедура по работе с жировыми ловушками – криолиполиз Coolsculpting, который не просто моделирует тело, добиваясь идеальных пропорций без операции, но и решает вопрос дряблости кожи. Принято считать, что дряблость обусловлена возрастными изменениями. Но это не так. К нам обращаются и молодые девушки с проблемами дряблости кожи в области подмышек, передней стенки живота и локтей. Локти и подмышки чаще всего бывают открытыми, поэтому заслуживают особого внимания в запросах наших пациентов. Для решения этой проблемы мы используем инъекционный препарат SCULPTRA на основе поли-L-молочной кислоты. В нашей клинике мы разработали и внедрили создание «бразильских ягодиц» (с использованием полимолочной кислоты) с аппаратной методикой Emsculpt Neo. Такая методика позволяет моделировать и мышечные контуры, гарантируя идеальный результат без хирургического вмешательства.

Кроме того, у нас есть несколько благотворительных проектов с разными группами пациентов. К одной из таких относятся пациенты с рубцами после лечения сосудистых мальформаций (врождённых сосудистых пятен), которые лечили с помощью интенсивных травмирующих шлифовок.

– Какие планы вы строите на будущее?

– Как я уже говорила, мы планируем переехать в большее помещение, где сможем полностью реализовать свой потенциал, усилить диагностические и терапевтические отделения.

Нам предстоит ещё больше усилить командную работу наших специалистов: начиная от администраторов и сотрудников кол-центра и интернет-магазина до врачей и медсестёр.

Мы планируем усилить наш учебный комплекс, внедрить новые направления в семинарах, развивать новые грани коллаборации с нашими партнёрами.

Также в планах – совершенствование стандартов клиники, позволяющих решать несколько различных задач. Во-первых, новые качественные стандарты улучшат работу с пациентами и повысят лояльность персонала. Во-вторых, выведут на ещё более высокий уровень обслуживания, что улучшит маркетинговые показатели. Для меня, как руководителя, внедрение новых стандартов – важный момент в менеджменте, когда есть возможность посмотреть на бизнес с позиции пациента, а не собственника, и одного из лидеров рынка, что зачастую открывает новые грани и недоработки структуры.

Подготовила Виктория Лукьянова

ESTELAB:
THE UNRIVALLED EFFECT OF HIGH-PERFOMANCE COSMETOLOGY

Cosmetology is a young branch of medicine that has been successfully introduced to the medical servants market over the past decade and has been gaining the sympathy of patients. Many people know that with the help of cosmetology you can solve problems with the skin of the face, remove some defects, then does everyone know that cosmetology can replace many plastic surgery interventions? We will find out from the chief physician of the Estelab clinic Yulia Chebatareva what innovative technologies are being introduced into cosmetology nowadays.

– Yulia Yurievna, hello! Tell us how you got into the profession? When did you realize that you wanted to become a doctor?

– Even as a child, I realized that I wanted to become a doctor. At the age of 13, I read the "Notes of a young doctor" and "The Heart of a Dog" by M.A. Bulgakov, which impressed me to the depths of my soul and aroused a fierce interest in the profession. Someone goes to the races, someone goes to the mountains, and this causes him to produce adrenaline, in my case, my job is my daily adrenaline.

When I entered the university, in my first years of study I felt great pleasure from the possibilities of working with the human body, scientific developments that are constantly developing in all branches of medicine. And now, when I have been working as a doctor for many years, that fervour has not subsided in me. And yet, the doctor is also a social story. Self-realization also occurs through helping people who are your patients. The doctor has a specific task, and he must fulfill it, that is, get the result. Speaking of cosmetology, it can be getting rid of acne, age spots and many other so-called defects that inevitably affect, if not life, but its quality.

I also decided quite early on that I would become a cosmetologist, when clinical disciplines appeared. Then I became the head of the dermatology circle and had an internship in the best cosmetology clinic in the city of Orenburg.

And, one day, during a university class on surgery, our teacher asked who wanted to become what in the future. The answers varied: oncologist, gastroenterologist, resuscitator, etc. When I said that I wanted to become a cosmetologist, the audience laughed, including the teacher who said that a cosmetologist was not about medicine and in general an extremely strange profession. Just in the days of my studies, cosmetology was really not popular neither in the medical environment, nor among the our countrymen.

Before going into cosmetology, I completed a residency in dermatovenerology. In the last course, one doctor from the clinic where I wanted to work, went on maternity leave, and her place was vacant. Lyudmila Grigorevna Voronina, the head of the Department of Dermatology and Venereology, brought me to the clinic as gifted student, and I was hired as a nurse. That's where I started my professional career.

– What were the prerequisites for the establishment of the Estelab clinic?

– For a short time I worked in Orenburg. I was building up my competencies in the field of cosmetology and often went

to professional events in Moscow. In 2001, I moved to the capital. I worked in several aesthetic medicine clinics, in beauty salons with a medical license. And, after a certain time, my husband and I decided to open our own clinic. That was 12 years ago. Soon we will celebrate our 13th anniversary and move to a larger location.

– What qualities should a doctor possess to be successful and effective? After all, we all remain, first of all, people...

– Of course, a doctor must maintain a certain status of the profession. A doctor can't be in a bad mood, too shut-in for the patient. It requires a great deal of inner energy. But a doctor has to remain an example, to be in contact with the patient, no matter what personal problems they are going through. Yes, it's difficult. How could it not be? I enter the clinic, change my clothes, smile and instantly leave my problems outside the clinic. Now the patient will come with their problem, and I have to be in a good mood, smile, give them warmth and confidence that I can solve their problem. In no case should I transfer my negativity to the patient, it is basically against the ethics of the profession.

– But it's very difficult...

– Nobody said that it would be easy, but this is the whole point of medical practice. Over time, you just learn not to bring your problems and thoughts to work. And, by the way, this is very important, because you don't have time to become crumble, give up, dwell on. And after a working day, you can look at many problems from a different angle, not so emotionally. Personally, my work keeps me on my toes!

– You said that you and your husband decided to open a clinic. So Estelab is a family business?

– Yes, this is our joint project. My husband is in full charge of organizational matters, including the financial department, marketing department and the IT industry, and I work with the medical staff and conduct a medical practice.

– Is it difficult to do business with a person with whom you run a household, build a life and maintain a family hearth?

– We initially delegated responsibilities between us and try not to interfere with each other's work. However, it happens that at work you solve organisational issues and come to an agreement, but at home everything is repeated again, but on other issues. Then it can feel like you are at work 24/7. And, nevertheless, you come to an agreement in a family business faster than in a partnership business, where, apart from work, nothing connects you with your partner.

In any case, the family business has only strengthened our relationship. We have learnt to negotiate faster, to distribute responsibilities more efficiently, to trust each other more and to quarrel less in general.

– What requests do your patients most often come to you with, and how do you help them solve their problems?

– Most often, our clinic is approached with such requests as improving skin color and skin quality. The first category includes patients with melasma, skin rosacea. The second category does not always include age-related patients. For example, today a young woman of 32 years old came to us with a question of sagging skin and upper eyelids. The patient has already signed up for plastic surgery. We conducted an express analysis of the condition of the skin and revealed a number of deficiencies in microelements and vitamins, which it lacks, and appointed additional studies. After collagen-stimulating procedures are performed, for example, the non-invasive PICOWAY laser is used, the patient may postpone the operation not for several, or even ten years.

Also, patients often come to us with a request for figure correction. The most popular procedure for working with fat traps is cryolipolysis Coolsculpting, which not only models the body, achieving ideal proportions without surgery, but also solves the issue of sagging skin. It is generally believed that flabbiness is caused by age-related changes. But this is not the case. Young girls with problems of sagging skin in the armpits, anterior abdominal wall and elbows also come to us. Elbows and armpits are most often exposed, so they deserve special attention in the requests of our patients. To solve this problem, we use the injection drug SCULPTRA based on poly-L-lactic acid. In our clinic, we have developed and implemented the creation of Brazilian buttocks (using polylactic acid), with the Emsculpt Neo hardware technique. This technique also allows you to simulate muscle contours, guaranteeing an ideal result without surgical intervention.

In addition, we have several charity projects with different groups of patients. One of these includes patients with scars after the treatment of vascular malformations (congenital vascular spots), who were treated with intensive traumatic resurfacing.

– What are your plans for the future?

– As I have already mentioned, we are planning to move to a larger premises where we will be able to realise our full potential and strengthen our diagnostic and therapeutic departments.

We have to further strengthen the teamwork of our specialists, from administrators and employees of the call center and online store, to doctors and nurses.

We plan to strengthen our educational complex, introduce new directions in seminars, develop new facets of collaboration with our partners.

We also plan to improve clinic standards to address several different challenges. Firstly, new quality standards will improve patient care and increase staff loyalty. Secondly, they will bring an even higher level of service, which will improve marketing performance. For me, as a manager, the introduction of new standards is an important moment in management, when there is an opportunity to look at the business from the position of a patient, not the owner, and one of the market leaders, which often opens up new facets and shortcomings of the structure.

Prepared by Viktoria Lukyanova

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

«ДЕЛАЮ ЛЮДЕЙ СЧАСТЛИВЫМИ, СОЗДАВАЯ КРАСИВЫЕ УЛЫБКИ»

Маргарита Полякова родилась в семье учителей, поэтому список будущих «благородных и уважаемых» профессий был очевиден: врач или педагог. На сегодняшний день основное направление её профессиональной деятельности – клинический приём, который Маргарита ведёт на протяжении более чем 20 лет в частной стоматологической клинике Москвы. Помимо этого, она пишет статьи для профессиональных российских и зарубежных изданий, ведёт профессиональный и личный блог в соцсетях. Мы поговорили с Маргаритой о насущных проблемах в области стоматологии.

– Расскажите о своём профессиональном пути.

– Окончила Тверскую медицинскую академию. Выбрала ортопедическое направление. Уже более 10 лет я делаю людей счастливыми, создавая красивые улыбки. Эстетическая стоматология – направление, объединяющее способы и техники создания максимально привлекательной улыбки путём изменения формы, цвета и положения зубов.

После окончания ординатуры по ортопедической стоматологии на базе Центрального НИИ стоматологии и че-

люстно-лицевой хирургии поступила в очную аспирантуру. Это был невероятный научный опыт, благодаря которому из просто врача я стала Врачом. Тема кандидатской диссертации «Компьютерное моделирование зубных рядов полных съёмных протезов» – инновационная и перспективная, подкреплена патентом на изобретение, где я являюсь соавтором.

В последние несколько лет заинтересовала гнатология – сложное, но востребованное направление ортопедической стоматологии, изучающее движения нижней челюсти, состояние височно-нижнечелюстного сустава и положение челюстей относительно черепа.

Профессиональная переподготовка и первичная специализация по хирургической стоматологии позволили мне заниматься амбулаторной хирургией. Такая разнонаправленность позволяет видеть проблемы в полости рта в комплексе.

– Развитие цифровой стоматологии – всемирный тренд?

– Цифровизация – тренд во всех сферах современной жизни, медицина и стоматология не являются исключением. Не все аналоговые методики можно заменить цифровыми, но многие из них уже давно и успешно применяются.

При цифровом методе, например, оттиск получается с помощью сканирования зубов интраоральным сканером, создаётся виртуальная трёхмерная модель зубного ряда. Далее цифровой оттиск отправляется на зуботехнический фрезерный станок или 3D-принтер. Последние исследования показывают, что точность прилегания коронки, изготовленной с помощью печати, даже выше, чем сделанной путём фрезерования.

– Продвижение стоматологического бизнеса среди молодых специалистов часто идёт в ущерб медицинскому профессионализму. На что пациенту стоит обратить внимание перед выбором врача?

– В современной стоматологии качество обеспечивается в том числе высокой конкуренцией среди специалистов, а это означает, что профессионалам нужно создавать свой личный бренд. К сожалению, иногда врач ещё не наработал 10 000 часов практики, но уже заявляет о себе как о высококлассном специалисте. Пациентам я бы рекомендовала обращать внимание на стаж врача, на фотографии его работ и их реалистичность. Оптимальный стаж начинается, на мой взгляд, от пяти лет непрерывной работы.

Своего врача надо найти, почувствовать, он должен быть близок по духу как личность, тогда появятся доверие и сотрудничество.

– Какие различия есть у стоматологов в нашей стране и за рубежом? Отечественная медицина продвигается вперёд?

– Опыт международного сотрудничества прошлых 20 лет сделал российскую стоматологию ничуть не хуже зарубежной. Обмен опытом на международных конференциях, публикации в медицинских мировых журналах, использование зарубежных разработок позволили встать на одну ступеньку с ведущими мировыми школами стоматологического сообщества.

Главное отличие: в нашей стране лицензию на медицинскую деятельность получает клиника, в то время как за рубежом лицензируется врач. Врач с лицензией несёт больше ответственности, чем наёмный сотрудник, но, с другой стороны, также может легально арендовать помещение и вести частную практику. У нас легально врач может работать или в частной клинике как наёмный сотрудник, или в государственной поликлинике, или открыв свою клинику с получением на неё лицензии.

– Поделитесь планами на будущее.

– Планирование в условиях турбулентности – крайне сложная задача.

Сейчас в разработке онлайн-курс для молодых врачей «Успех первичной консультации». Запрос на такой информационный продукт был всегда и остаётся востребованным.

Свою клиническую практику планирую обогатить цифровыми инструментами.

Оканчиваю курс по подготовке к сдаче экзамена IELTS на знание английского языка. Давно зреет желание поучиться в зарубежной магистратуре, это такой своего рода «взрыв мозга» и моя давняя мечта.

Подготовила Светлана Кныш

MAKING PEOPLE HAPPY BY CREATING BEAUTIFUL SMILES

Margarita Polyakova was born into a family of teachers, so the list of future «noble and respected» professions was obvious: doctor or teacher. Today the main direction of her professional activity is clinical reception, which Margarita has been practicing for more than 20 years in a private dental clinic in Moscow. In addition, she writes articles for Russian and foreign professional publications and maintains a professional and personal blog on social networks. We talked to Margarita about pressing issues in the field of dentistry.

– Tell us about your professional background.

– I graduated from the Tver Medical Academy. I chose orthopedic surgery. For more than 10 years I have been making people happy by creating beautiful smiles. Aesthetic dentistry is a direction that combines methods and techniques to create the most attractive smile by changing the shape, color and position of teeth.

After completing my residency in orthodontics at the Central Research Institute of Dentistry and Maxillofacial Surgery, I began full-time postgraduate studies. It was an incredible scientific experience, thanks to which I became a doctor. The topic of my doctoral thesis, «Computer Modeling of Dental Rows of Complete Removable Prostheses», is innovative and promising, supported by an invention patent of which I am a co-author.

For several years I have been interested in gnathology – a complex but demanding direction of prosthetic dentistry, which studies the movements of the lower jaw, the state of the temporomandibular joint and the position of the jaws in relation to the skull.

Retraining and primary specialization in surgical dentistry allowed me to practice ambulatory surgery. This multidirectionality allows me to see problems in the oral cavity in a holistic way.

– Is the development of digital dentistry a global trend?

– Digitalization is a trend in all areas of modern life, and medicine and dentistry are no exception. Not all analog techniques can be replaced by digital ones, but many of them have been used successfully for a long time.

In the digital method, for example, an impression is taken by scanning the teeth with an intraoral scanner to create a virtual three-dimensional model of the dentition. The digital impression is then sent to a dental milling machine or 3D printer. Recent studies show that the accuracy of fit of a printed crown is even better than that of a milled crown.

– The promotion of the dental business among young professionals often comes at the expense of medical professionalism. What should a patient pay attention to when choosing a dentist?

– In modern dentistry, quality is ensured, among other things, by high competition among specialists, which means that professionals need to build their personal brand. Unfortunately, sometimes a doctor does not have 10,000 hours of practice, but already declares himself a highly qualified specialist. I would recommend patients to pay attention to the doctor's length of practice, photos of his work and how realistic they are. In my opinion, the optimal experience starts from 5 years of continuous work.

You have to find your doctor, feel him, he should be close to you as a person, then there will be trust and cooperation.

– What are the differences between dentists in our country and abroad? Is domestic medicine developing?

– The experience of international cooperation over the past 20 years has made Russian dentistry no worse than foreign dentistry. Exchange of experience at international conferences, publications in world medical journals, use of foreign developments allowed us to be on the same level with the leading world schools of dentistry.

The main difference: in our country the license for medical activity is obtained by the clinic, while abroad the doctor is licensed. A licensed doctor has more responsibilities than an employee, but on the other hand he can legally rent premises and run a private practice. In our country, a doctor can legally work either in a private clinic as an employee, in a state polyclinic, or by opening his own clinic and obtaining a license for it.

– Share your plans for the future.

– Planning in a turbulent environment is extremely challenging.

We are currently developing an online course for young doctors called «Primary Consultation Success». There has been and continues to be a demand for this type of information product.

I plan to add digital tools to my clinical practice.

I am in the process of completion of an IELTS English language exam preparation course. For a long time I have been wishing to study in a master's program abroad, it is a kind of «brain explosion» and my long-time dream.

Prepared by Svetlana Knysh

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

STYX SILK BODY: «ТЫ УЖЕ ДОСТАТОЧНО ХОРОША – МЫ ПОМОГАЕМ ТЕБЕ СТАТЬ ЕЩЁ ЧУТОЧКУ ЛУЧШЕ!»

Оксана Козлова, основатель и руководитель сети студий коррекции фигуры Styx Silk Body, создала место, где женщины радуют себя, теряя в объёмах, не прибегая при этом к радикальным методам. Оксана – создатель запатентованного косметического бренда MOLECULE, разработанного по уникальному рецепту специально для процедур обёртывания и коррекции фигуры. О своём личном и профессиональном пути Оксана рассказала нашему изданию.

– Расскажите, как появилась идея создания компании?

– Путь развития Styx Silk Body – это мой жизненный путь. Я долгое время работала в компании, которая занималась согласованием фасадных изменений в Москве, медиафасадами и рекламными конструкциями. Работала с крупными компаниями, с правительством Москвы, с храмом Христа Спасителя.

Переломный момент наступил в 2016 году. В Швейцарии после рождения раньше срока второго ребёнка у меня появились лишний вес и депрессия. В поисках ресурсного состояния открыла для себя австрийскую косметику Styx с аромамаслами. Заинтересовалась историей бренда: Styx – это династия аптекарей в австрийской деревушке. Луга Австрии известны своей чистотой и уникальной растительностью. Аптекарь настаивал травы в лосьоне, замачивал бинты и заворачивал себя. Таким образом, он вылечил себя от гепатита С и псориаза. Помимо похудения и избавления от недугов, после обёртываний происходит колоссально эффективная терапия внутренних женских органов, надпочечников, которые отвечают за выработку гормона стресса.

После обёртываний за счёт богатого состава аромамасел ушли признаки послеродовой депрессии. После первой процедуры объёмы уменьшились на семь сантиметров! Я поняла, что это изюминка, которую нужно обязательно «нести в массы» и везти в Россию.

Вернувшись в Москву, я одним днём оставила компанию помощнице и начала поиски помещения для открытия студии. Уже по запросу клиенток поняла, что нужно вводить массаж, хотя похудение происходило и только от самой процедуры обёртывания – за счёт выведения из организма токсинов, шлаков и лишней жидкости.

– Когда вы открыли первую студию? В чём её уникальность?

– Первая студия коррекции фигуры была открыта в 2016 году. Уже через семь месяцев успешной работы мы переехали в огромное двухэтажное пространство – в студию на Покровку.

Дальше начался рост. На момент карантина работали четыре студии в Москве, которые успешно развивались. В преддверии пандемии я решила начать сама делать косметику наподобие Styx. Таким образом, появился бренд MOLECULE. Мы полностью повторили формулу Styx, не теряя качества, но изготавливая продукт в России. Создали более концентрированный лосьон, усиливающий дренаж и позволяющий за меньшее количество времени добиться максимальных результатов.

В студии индивидуально подбираются авторские программы и методики подхода к телу: у нас комплексный подход.

Уникальные авторские программы – это результат предварительного исследования техник и подобранной косметики на определённом типаже фигуры, которые были отработаны высококвалифицированными специалистами. Все курсы являются авторскими, поэтому не имеют аналогов во всём мире.

Мастер обязательно сканирует состояние человека. После посещения люди уходят и говорят: «Мы в жизни лучше ничего не пробовали!»

Основные принципы работы студий Styx Silk Body: «Наша философия – не навреди», «Результат уже с первого посещения», «Ты уже достаточно хороша – мы помогаем тебе стать ещё чуточку лучше».

– Как вы пришли к идее расширения?

– Позже я занялась обучением специалистов. До пандемии ко мне приезжали ученики из разных точек мира: из Израиля, США, Европы.

Решение об «упаковке» франшизы я приняла в 2021 году. Первую франшизу продала в Москве. В этом году открыла студию в Дубае. Вторую франшизу продала в Санкт-Петербург.

– В чём уникальность именно вашего подхода?

– Я всё испробовала на себе: обёртывания, авторские программы, косметику, сервис. В начале пути мне было немного больно работать, потому что я видела большое количество сломленных женщин, которые просто искали «волшебную таблетку». Сейчас приходит очень много женщин, уверенных в себе, они делают процедуры красоты для себя и ради себя. За семь лет вектор женских историй повернулся от страданий на целеполагание своего пути.

Это подтверждает миссия компании: «Вы уже настолько прекрасны, что мы лишь можем усилить ваше удовольствие от самой себя с помощью наших специалистов и уникальных авторских программ!»

На сегодняшний день у студии коррекции фигуры Styx Silk Body большое количество поклонниц, которые знают, что слоган «Мы тебя похудеем!» – не просто слова. Это признание в любви к самой себе каждой женщины через принятие своей уникальности и красоты.

Подготовила Светлана Кныш

Oksana Kozlova, the founder and head of the Styx Silk Body chain of figure correction studios, has created a place where women can make themselves happy by losing volume without resorting to radical methods. Oksana is the creator of the patented cosmetic brand MOLECULE, developed according to a unique recipe specifically for body wrapping and figure correction procedures. Oksana told our publication about her personal and professional path.

STYX SILK BODY:
"YOU'RE ALREADY GOOD ENOUGH - WE'LL HELP YOU GET A LITTLE BETTER!"

– *Tell us how the idea for the company came about?*

– The development of Styx Silk Body is the path of my life. I worked for a long time in a company that was involved in coordinating changes in Moscow's facades, media facades and advertising structures. I worked with big companies, with the Moscow government, with the Cathedral of Christ the Savior.

The turning point came in 2016. In Switzerland, after the premature birth of my second child, I became overweight and depressed. In search of a resourceful state, I discovered the Austrian cosmetic company Styx with essential oils. I was interested in the history of the brand: Styx is a dynasty of pharmacists in an Austrian village. The meadows of Austria are known for their purity and unique vegetation. The apothecary would infuse herbs into lotions, soak bandages and wrap himself in them. He cured himself of hepatitis C and psoriasis. In addition to losing weight and getting rid of diseases, after wrapping is an extremely effective therapy of internal female organs, the adrenal glands, which are responsible for the production of stress hormones.

After wraps due to the rich composition of essential oils left symptoms of postpartum depression. After the first session, the volume decreased by seven centimeters! I realized that this was a unique product that should be made available to the masses and brought to Russia.

When I returned to Moscow, one day I left the company to my assistant and started looking for a place to open a studio. Already at the request of my clients I realized that it was necessary to include massage, even though the weight loss was only due to the wrapping procedure itself – due to the removal of toxins and excess fluid from the body.

– *When did you open your first studio? What is its uniqueness?*

– The first figure correction studio was opened in 2016. After only seven months of successful work, we moved to a huge two-story space – a studio in Pokrovka.

Then the growth began. By the time of the quarantine, four studios in Moscow were operating and developing successfully. On the eve of the pandemic I decided to make my own cosmetics, like Styx. This is how the MOLECULE brand was created. We completely repeated the Styx formula without losing the quality, but made the product in Russia. We created a more concentrated lotion that improves drainage and allows you to achieve maximum results in less time.

The studio individually selects author programs and methods of approach to the body: we have an integrated approach.

Unique author's programs are the result of preliminary research of techniques and selected cosmetics on a certain type of figure, which have been worked out by highly qualified specialists. All courses are author's, so they have no analogues in the world.

The master necessarily scans a person's condition. After the visit people leave and say: "We've never tried anything better in our lives!"

The main principles of Styx Silk Body Studios are: "Our philosophy is to do no harm", "Results from the first visit", "You are already good enough – we will help you to get a little better".

– *How did you get the idea to expand?*

– Later I started to train specialists. Before the pandemic, I had students from all over the world: from Israel, the United States, Europe.

I decided to "package" the franchise in 2021. I sold the first franchise in Moscow. This year, I opened a studio in Dubai. I sold my second franchise in St. Petersburg.

– *What is unique about your approach?*

– I have tried everything myself: wraps, author programs, cosmetics, services. At the beginning of my path it was a little painful to work because I saw a lot of broken women who were just looking for a "magic pill". Now there are a lot of women who are confident in themselves, they do beauty procedures for themselves and for their personal benefit. For seven years the vector of the women's stories has turned from suffering to the determination of their path.

This confirms the company's mission: "You are already so beautiful that we can only increase your pleasure in yourself with the help of our specialists and unique author programs!

Today Styx Silk Body has a large number of fans who know that the slogan "We'll slim you down!" – are not just words. It is a declaration of self-love of every woman through acceptance of her uniqueness and beauty.

Prepared by Svetlana Knysh.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ТИТУЛ
ЮВЕЛИРНОЕ НАСЛЕДИЕ
Для Вас «ТИТУЛ» - это нечто более ценное для того, чтобы начать историю фамильной драгоценности именно с себя
TITUL.VIP
Эксклюзивно для Вас
СКАНИРУЙТЕ КОД И ПОГРУЖАЙТЕСЬ В МИР ЯРКИХ ЭМОЦИЙ И РОСКОШИ

ТИТУЛ

ЮВЕЛИРНОЕ НАСЛЕДИЕ

Все наши клиенты имеют изысканный вкус и выбирают потрясающие образцы высокого ювелирного искусства от «ТИТУЛ», которые отличаются филигранным мастерством исполнения, безупречными драгоценными вставками и невероятным по красоте дизайном

ЭКСКЛЮЗИВНО ВСЕГДА

Для Вас мы сможем воплотить в реальность любое ювелирное изделие, разработанное индивидуально по Вашей идее или эскизу. Создайте уникальное украшение премиального качества совместно с профессионалами «ТИТУЛ» и получите три очевидные выгоды и массу других привилегий

1 Прямая продажа от производителя | 2 Сертификат подлинности | 3 Фирменный сервис и обслуживание

РЕШАЙТЕСЬ!

Время неумолимо.
Идея всегда жива!
Рождение нового образца искусства зависит от Вас.

Для нас не бывает маловажных вопросов или чрезмерно сложных просьб от клиентов

8 (930) 386-75-10 · TITUL.VIP

АО «ЦС «ЗВЁЗДОЧКА»: ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

Бриллианты никогда не выходят из моды. Именно они становятся неотъемлемой частью успешного образа, а также являются способом накопления денежных средств и инструментом инвестирования. Как производится огранка алмазов в бриллианты? Какова технологическая база производства? Об этом и многом другом поговорим с начальником ограночного и ювелирного производств АО «ЦС «Звёздочка» Галиной Поповой.

– Галина Ивановна, в 2000-м году в АО «ЦС «Звёздочка» было создано производство по огранке алмазов, а в 2004 году начало свою деятельность производство ювелирных украшений. Скажите, какими были предпосылки к созданию производства? Каковы производственные мощности АО «ЦС «Звёздочка» сегодня?

– Открытие в Архангельской области крупнейших в европейской части Российской Федерации коренных месторождений алмазов имени Михаила Васильевича Ломоносова (совокупный запас – 197 млн карат стоимостью 12 млрд долларов США) и месторождения алмазов имени Владимира Гриба (запасы алмазов составляют около 100 млн карат) стало предпосылкой для создания в 2000-м году в АО «ЦС «Звёздочка» производства по огранке алмазов в бриллианты.

Начало промышленной добычи алмазов в Архангельской области было обусловлено вводом в эксплуатацию в 2004 году Ломоносовского горно-обогатительного комбината мощностью 1 млн тонн руды, в 2014 году – Верхотинского горно-обогатительного комбината мощностью 4,5 млн тонн руды, поэтому в АО «ЦС «Звёздочка» были созданы производственные мощности по огранке алмазов в бриллианты и изготовлению ювелирных изделий (общая площадь которых составляет 1450 м^2). Организация сбытовой сети торговли бриллиантами и ювелирными изделиями создала предпосылки для построения чёткой вертикально интегрированной структуры: сырьё – переработка – сбыт. Результатом работы стало получение прибыли и налоговых отчислений в бюджет.

– Расскажите подробнее о периодах развития производства.

– В 2000-м году начались подготовка кадров по огранке алмазов, ремонт производственных помещений, закупка оборудования, оснастки и расходных материалов, организована поставка давальческого алмазного сырья, начат выпуск бриллиантов. В этот же период мы подали заявление на получение регистрационного удостоверения Российской государственной пробирной палаты и карты специального учёта юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями.

В 2003 году мы получили статус клиента ЕСО АК «АЛРОСА», приступили к закупке алмазного сырья в ЕСО АК «АЛРОСА», затем и в Гохране России. Начались организация оптовой торговли бриллиантами в РФ и создание участка по реставрации ограночных дисков. Годом позже была организована экспортная оптовая торговля бриллиантами.

В 2008 году состоялось открытие магазина по реализации ювелирных изделий, был зарегистрирован товарный знак «Бриллианты Беломорья». Одноимённый магазин-салон и сеть отделов по реализации ювелирных изделий начали свою деятельность в 2011 году.

– Вы соблюдаете высокие стандарты качества. Ювелирное и ограночное производство «Звёздочки» более 15 лет участвует в региональных конкурсах «Архангельское качество» и всероссийских конкурсах программы «100 лучших товаров России» и традиционно становится их лауреатом. Бриллиант «Золото Севера» получил в 2015 г. высшую награду конкурса – приз «Гордость Отечества». Расскажите подробнее об участии в конкурсах и наградах предприятия. Как победа в подобных про-

ектах отражается на оценке качества продукции?

– Повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, устойчивый рост объёмов реализации готовой продукции отечественным и зарубежным потребителям возможны благодаря соблюдению высоких стандартов качества выпускаемой продукции. Это приоритетное направление перспективного развития специализированного производства обработки твёрдых материалов (ПОТМ) АО «ЦС «Звёздочка». Руководство предприятия ориентировано на обеспечение выпуска качественной продукции, поддержание системы менеджмента качества в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001-2015 (ISO 9001:2015), ГОСТ РВ 0015-002-2012 за счёт выполнения следующих мероприятий:

1. Систематический анализ текущих и перспективных требований потребителей и их удовлетворённости продукцией.

2.Техническое перевооружение производства и оснащение его новым оборудованием, выпуск конкурентоспособной продукции, соответствующей установленным требованиям к качеству.

3. Совершенствование технологий для повышения качества выпускаемой продукции и создания новых видов продукции.

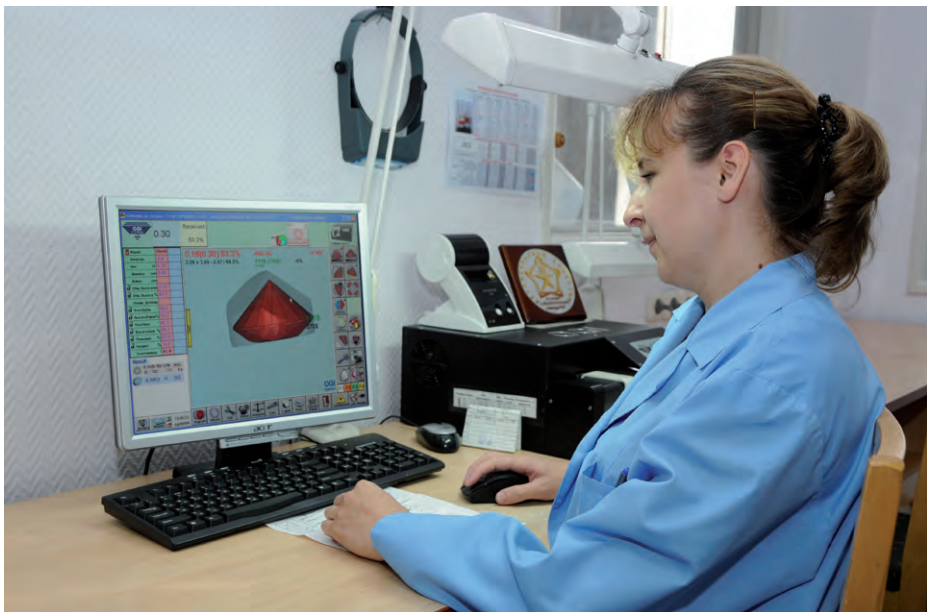
4. Максимальное вовлечение персонала в деятельность по повышению качества продукции, улучшение деятельности каждого отдела и сотрудника на основе чёткого распределения полномочий и ответственности.

5. Создание условий для всестороннего развития работников и более полной реализации выполнения работ с высокими показателями, максимальное использование творческого потенциала работников.

Использование на производстве современного оборудования, произведённого в Бельгии, Израиле, Германии, Японии, и метрологический контроль применяемой оснастки и инструмента позволяют обеспечивать выпуск продукции стабильно высокого качества. В целях оценки уровня качества выпускаемой продукции по совокупности комплекса показателей качества и потребительских свойств мы представили продукцию ювелирного и ограночного производств на региональных конкурсах «Архангельское качество» и всероссийских конкурсах программы «100 лучших товаров России», специализированных выставках. Награды, полученные на конкурсах и выставках, являются обоснованием целесообразности освоения новых видов продукции, отбора наилучших образцов, обоснованием возможности реализации продукции за рубежом.

– Расскажите об истории создания и о развитии торговой сети «Бриллианты Беломорья».

– АО «ЦС «Звёздочка», благодаря жёсткому уровню технологической дисциплины, всегда являлось гарантом качества выпускаемой продукции. Это же проецировалось и на статус выпускаемых бриллиантов и ювелирных изделий. Истинные ценители, которых достаточно много среди северян и гостей нашего города, постоянно обращались на производство с просьбой приобрести ювелирное изделие и сертифицированный бриллиант. В результате руководством было принято решение об открытии в 2008 году в городе Северодвинске первого ювелирного магазина для реализации под зарегистрированным товарным знаком «Бриллианты Беломорья» ювелирных изделий и сертифицированных бриллиантов. В 2020 году салон-магазин «Бриллианты Беломорья» за достигнутые успехи был награждён дипломом победителя Минпромторга России как «Лучшая торговая сеть местного производителя». Реализация ювелирных изделий и сертифицированных бриллиантов производства АО «ЦС «Звёздочка» осуществляется в отделах сети «Бриллианты Беломорья» и комиссионерами в разных городах РФ.



– Какими достижениями вы особенно гордитесь за всё время деятельности предприятия? Какие планы по развитию производства вы ставите перед собой в рамках действия Указа Президента Российской Федерации № 645«О Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 года» от 26.10.2020 г.?

– Базовым достижением ограночного производства являются освоение технологии обработки алмазов всех размерно-весовых групп и изготовление бриллиантов круглых и фантазийных форм в соответствии с требованиями ГОСТ Р 5913-2008. Полученные и внедрённые в производство патенты на изобретения, относящиеся к технологии изготовления бриллиантов, обеспечивают гарантированно точные геометрические параметры бриллиантов и зеркальное качество обработки поверхностей, что создаёт необычайный блеск, игру и сияние «Бриллиантов Беломорья», подтверждая знаменитую «Русскую огранку». Каждый бриллиант становится душой ювелирного изделия, создаёт ауру роскоши, успешности и значимости. Компьютерное моделирование позволяет сканировать бриллианты любых форм и размеров и создавать ювелирные изделия ассортимента очень широкого диапазона и расширяет возможность работы с индивидуальными заказчиками. Несомненной гордостью являются постоянная благодарность покупателей, уверенность в высоком качестве и натуральности камней.

Указом Президента Российской Федерации № 645 «О Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 года» от 26.10.2020 г. определены программа развития территорий, включённых в Арктическую зону РФ, и этапы её выполнения. В рамках реализации данной программы приоритетным направлением работ производства обработки твёрдых материалов АО «ЦС «Звёздочка» являются модернизация производства и внедрение наукоёмких технологий, обеспечивающих обработку новых инновационных углеродных материалов, необходимых для создания образцов робототехники, судостроительной техники, беспилотных транспортных систем и портативных источников энергии. Также важным аспектом, с учётом накопленного опыта, является участие в разработке схемы развития алмазных минерально-сырьевых комплексов Арктической зоны, определяющей порядок перехода к экономике замкнутого цикла. Очень перспективным направлением является развитие торговой сети «Бриллианты Беломорья» в рамках развития культурно-познавательного, этнографического, экологического и туристического кластера туристической инфраструктуры Архангельской области.

SHIPYARD ZVEZDOCHKA JSC:

QUALITY ASSURANCE OF MANUFACTURED PRODUCTS

Diamonds never go out of fashion. They become an integral part of a successful image, as well as a way of saving money and an investment tool. How are diamonds cut into polished diamonds? What is the technological basis of production? Let's talk about this and much more with Galina Popova, head of diamond cutting and jewelry production at Zvezdochka JSC.

– Galina Ivanovna, Zvezdochka JSC started diamond cutting production in 2000 and jewelry production started in 2004. Could you tell us what were the conditions for establishing this production? What is the production capacity of Zvezdochka JSC today?

– Discovery in the Arkhangelsk Region of the largest primary diamond deposits in the European part of the Russian Federation named after Mikhail Vasilievich Lomonosov (total reserves of 197 million carats worth $12 billion) and the diamond deposit named after Vladimir Grib (diamond reserves of about 100 million carats) was a prerequisite for the establishment of Zvezdochka in 2000.

The beginning of industrial diamond mining in the Arkhangelsk Region was conditioned by the commissioning of the Lomonosov Integrated Mining and Processing Plant with a capacity of 1 million tons of ore in 2004, and the Verkhotinsky Integrated Mining and Processing Plant with a capacity of 4.5 million tons of ore in 2014, so Zvezdochka JSC created facilities for diamond cutting and jewelry manufacturing (total area of 1450 m2). The result of the work was profit and tax deductions to the budget.

– Tell us more about the stages of production development.

– In 2000 we started to train the personnel for diamond cutting, to repair the production equipment, to purchase the equipment, accessories and consumables, to organize the supply of goods made on commission and to start the production of polished diamonds. At the same time we applied for the registration certificate of the Russian State Chamber of Assayers and for the special registration card for legal entities and individual entrepreneurs dealing with precious metals and gems.

In 2003 we obtained the status of a client of ALROSA JSC and began to purchase rough diamonds from ALROSA and then from Gokhran of Russia. The organization of wholesale trade in polished diamonds in the Russian Federation and the establishment of a diamond cutting wheel restoration center began. A year later the wholesale export of polished diamonds was organized.

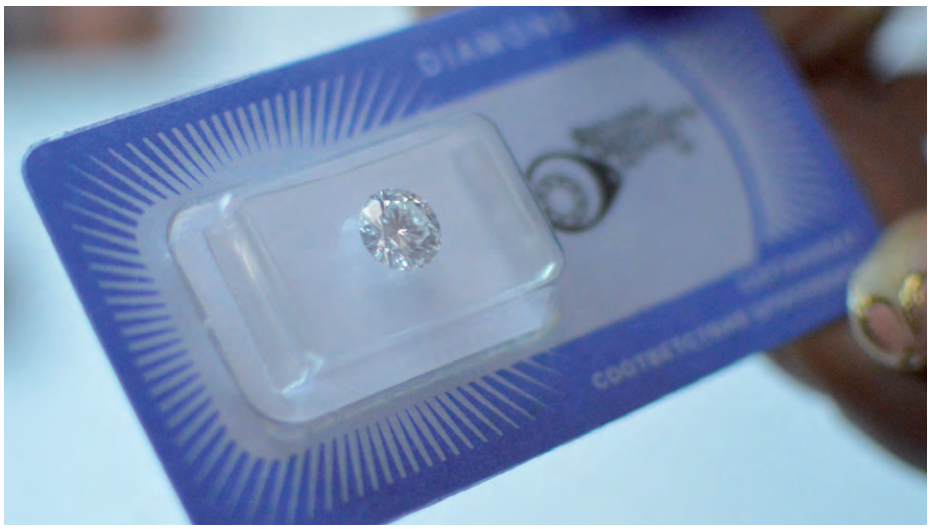
In 2008 a jewelry shop was opened and the trademark "Brillianty Belomorya" was registered. In 2011 a shop-salon of the same name and a network of jewelry sales outlets were opened.

– You comply with high quality standards. Jewelry and cutting production of Zvezdochka JSC for more than 15 years takes part in the regional competitions "Arkhangelsk quality" and the All-Russia competition of the program "100 best goods of Russia" and traditionally becomes a laureate. Brilliant "Gold of the North" received the highest award of the competition in 2015 - the prize "Pride of the Homeland". Tell us more about your participation in competitions and awards of the company. How does winning such projects affect the evaluation of product quality?

– Increased competitiveness of products, stable growth of sales volume of finished products to domestic and foreign consumers is possible due to maintaining high standards of product quality. This is a priority area for the future development of the specialized plant of Zvezdochka JSC Hard Material Processing Plant (HMPF). The management of the company is focused on ensuring the production of quality products, maintaining the quality management system in accordance with the requirements of GOST R ISO 9001-2015 (ISO 9001:2015), GOST RV 0015-002-2012) through the implementation of the following measures:

1. Systematic analysis of current and future requirements of consumers and their satisfaction with products;
2. Technical modernization of production and equipping it with new equipment, production of competitive products meeting the established quality requirements;
3.Improvement of technologies for product quality improvement and creation of new products;
4.Involving personnel in product quality improvement activities to the maximum extent possible; improving the activities of each department and employee based on a clear distribution of authority and responsibility;
5.Creating conditions for comprehensive development of employees and more complete implementation of work with high performance, maximum use of creative potential of employees.

The use of modern equipment manufactured in Belgium, Israel, Germany and Japan, as well as the metrological control of tools and instruments used in production, allows to ensure the constant high quality of products. In order to assess the quality level of the output products by a set of quality and consumer characteristics, the jewelry and diamond cutting production was represented at the regional competitions "Arkhangelsk Quality" and all-Russian competitions of the program "100 Best Goods of Russia", as well as at specialized exhibitions. The awards received at the contests and exhibitions justify the expediency of mastering new types of products, selection of the best samples, justification of the possibility of selling the products abroad.



– Tell us about the history of creation and development of the commercial network "Brillianty Belomorya".

– Zvezdochka JSC has always been a guarantor of the quality of its products due to its strict technological discipline. This is also reflected in the status of diamonds and jewelry produced by the company. True connoisseurs, who are quite numerous among the residents and guests of our city, constantly approached the factory and asked to buy a piece of jewelry and a certified diamond. As a result, in 2008 the management decided to open the first jewelry store in Severodvinsk to sell certified diamonds and jewelry under the registered trademark "Brillianty Belomorya ". In 2020, the "Brillianty Belomorya" Salon-Store was awarded the Winner Diploma of the Russian Ministry of Industry and Trade as the "Best Trade Network of Local Manufacturers" for its achievements. Jewelry and certified diamonds produced by Zvezdochka Shipyard are sold in the "Brillianty Belomorya" network and through agents in various cities of the Russian Federation.

– What achievements are you particularly proud of during the whole period of the company's activity? What plans do you have for the development of your production with regard to the Decree of the President of the Russian Federation №645 "On the Strategy of Development of the Arctic Region of the Russian Federation and National Security until 2035" dated October 26, 2020?

– The main achievement of the diamond cutting production is mastering the technology of processing diamonds of all size and weight groups and production of round and fancy polished diamonds in accordance with the requirements of GOST R 5913-2008. Patents for inventions related to diamond manufacturing technology, obtained and implemented in the production, guarantee precise geometric parameters of diamonds and mirror-like surface treatment, which creates extraordinary sparkle and brilliance of "Brillianty Belomorya", confirming the famous "Russian Cut Diamonds". Each diamond becomes the soul of the jewel, creating an aura of luxury, success and importance. Computer modeling makes it possible to scan diamonds of any shape and size and create a very wide range of jewelry, which increases the possibility of working with individual customers. Undoubtedly, our pride is the constant gratitude of our customers and their confidence in the high quality and naturalness of the stones.

The Decree of the President of the Russian Federation №645 "On the Strategy of Development of the Arctic Zone of the Russian Federation and National Security until 2035" dated October 26, 2020, defines the program of development of the territories included in the Arctic Zone of the Russian Federation and the stages of its implementation. Within the framework of implementation of this program, the priority area of work of the Hard Materials Processing Plant of Zvezdochka JSC is the modernization of production and implementation of knowledge-intensive technologies ensuring the processing of new and innovative carbon materials needed to create examples of robotics, shipbuilding equipment, unmanned transport systems, and portable energy sources. Another important aspect, taking into account the accumulated experience, is participation in the development of the scheme of development of diamond mineral and raw material complexes in the Arctic zone, which defines the order of transition to a closed cycle economy. A very promising direction is the development of the trade network "Brillianty Belomorya" within the development of cultural, ethnographic, ecological and tourist clusters of tourist infrastructure in the Arkhangelsk region.

Конфаэль
ШОКОЛАД

Коллекция шоколадных подарков
Весна-Лето 2023

Интернет-магазин:
+7 (495) 739-95-95
confaelshop.ru

Корпоративные заказы:
+7 (495) 995-53-53
confael.ru

Горячая линия:
8 800 600-53-53

Реклама

ОНА ИНАЯ

Сыворотка
multicomplex anti-aging

«ОНА ИНАЯ»

- клинически доказанная эффективность*
- глубоко увлажняет*
- замедляет старение кожи*
- интенсивное восстановление кожи*

* на основании клинических исследований.
Заключение №NSP 091327 от 05.12.2019г.

master-om.com

Золотое Яблоко

Реклама. ИП Мустаева О.Н. ОГРНИП 311168919600013

реклама

VI БАЛТИЙСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

8-10 СЕНТЯБРЯ
Калининград | 2023

Мантурова Наталья Евгеньевна
Председатель Конгресса

Круглик Е.В.
Руководитель научной программы по косметологии

Круглик С.В.
Руководитель научной программы по пластической хирургии

Сессия по пластической хирургии
Эстетическая хирургия лица

Сессия по косметологии
Практические навыки в косметологии

- Выставка инновационного оборудования и медицинских изделий от партнёров
- Показательные операции в прямом эфире
- Экскурсия по Янтарному краю
- Праздничный гала-ужин

НАУЧНЫЕ ПАРТНЁРЫ

Институт пластической хирургии и косметологии

8 800 600-73-51

Viber/WhatsApp
+7 (909) 794-05-28
+7 (906) 238-32-56
+7 (906) 230-66-20

kimbs
www.kimbs.ru
info@kimbs.ru

@rscongress

ОРГАНИЗАТОР RUSSIAN SCHOOL

реклама