

V · E · S · N · A

02
16

beauty • aesthetics • cosmetology • lifestyle • business



Первый ежегодный всеукраинский
конкурс косметологов

V · E · S · N · A
BEAUTY
AWARDS



Стань лидером отрасли!

www.vbaua.com

www.facebook.com/vesnabeautyawards/

· ПИСЬМО ·



Смешение традиций искусства, fashion-трендов и основ арта рождает в профессиональных умах не просто тренды красоты, а счастливые мгновения в жизни женщины, life style самодостаточной женщины. Иметь здоровое тело, красивое и ухоженное лицо, вести правильный образ жизни и рационально питаться — долговременный тренд нашего времени, определяющий перспективы развития косметологии. Косметологу важно понимать, в каком направлении развивается индустрия красоты, как меняются тренды, и не менее важно видеть пролонгированный результат своей работы.

Украинские косметологи очень талантливые, одни из самых прогрессивных в мире. И как начать открыто обсуждать их новые авторские методики, инновационные наработки? Как сделать так, чтобы о косметологах заговорили публично и оценили их прекрасные результаты по достоинству?

Конкурс косметологов VBA — это площадка, которая позволит лучшим из лучших продемонстрировать результаты своей работы и получить всеобщее признание. Конкурс — знаковое событие в мире косметологии. И мы надеемся, что инсайты и идеи, которые

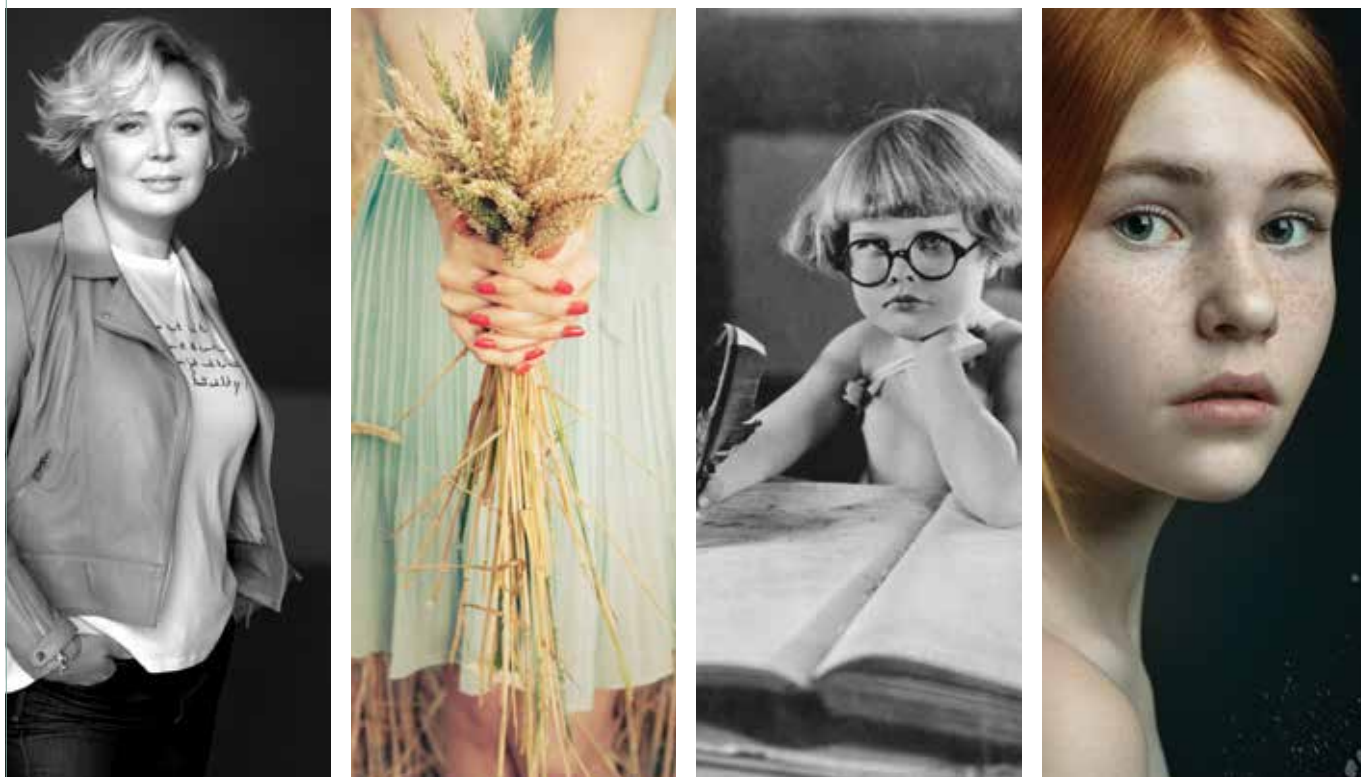
возникнут во время проведения конкурса, смогут быть использованы косметологами в их работе, а женщины станут еще красивее.

Журнал VESNA всегда пытался быть полезным и косметологам, и женщинам, публикуя на своих страницах материалы, которые раскрывали тайны косметологии, делая доступными авторские методики и процедуры, благодаря которым женщина становилась еще прекраснее. В какой-то момент нам показалось, что заочного диалога недостаточно, и мы решили создать клуб VESNA — формат, который позволит женщинам задавать вопросы и делиться впечатлениями от процедур, а косметологам — обсуждать новые тренды и обмениваться своими авторскими наработками.

Новый номер, новые форматы — конкурс и клуб — этой осенью VESNA в ваших руках!

СВЕТЛАНА ЛЫСЕНКО

· СОДЕРЖАНИЕ ·



КОСМЕТОЛОГИЯ В ЛИЦАХ

· 6 ·

СВЕТЛАНА ЛЫСЕНКО:

«Внешняя красота — это проявление внутреннего мира женщины».

Интервью с основательницей киевской клиники ESTHEL о том, как работать с радостью и результатом.

· 12 ·

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Чем живет beauty-индустрия и что ждет ее в будущем?

КОСМЕТОЛОГИЯ

· 18 ·

ГЛАДКАЯ Я

Брить или не брить? Простой и эффективный способ избавиться от лишних волос.

· 24 ·

И НА СОЛНЦЕ БЫВАЮТ ПЯТНА

Пигментация: как себя обезопасить и избавиться от пигментных пятен?

· 28 ·

ПРЕМИУМ РЕВИТАЛИЗАЦИЯ

Новые технологии косметологии на страже красоты.

· 32 ·

КУРС НА ОСЕННЕЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ

Почему осень — лучшее время года для визита к косметологу?

· 34 ·

ПОЛНАЯ ГАРМОНИЯ

Уход за кожей в осенний период.

· 36 ·

МОЛОДОСТЬ КАК ДИАГНОЗ

Лучшее решение эстетических вопросов — комплексный подход.

· 38 ·

БУДУЩЕЕ КРАСОТЫ

В мире бум естественности и натуральности. Говорим о том, как это совместимо с косметологией.

ESTHEL

медицинская косметология

www.esthel.com.ua

www.эстель.com

044 599 0239

097 525 2848

050 993 9514

093 993 9514

Свежесть и молодость Вашей кожи —
это наша работа!

· СОДЕРЖАНИЕ ·



· 42 ·

«Я ТАМ, ДЕ СОНЦЕ НА СТИНАХ...»

ОСОБОЕ МНЕНИЕ

· 44 ·

ИСЦЕЛЕНИЕ.

ПРИВЫЧКА БЫТЬ ЗДОРОВЫМ

Как оставаться счастливыми, здоровыми и красивыми: единство чувств, мыслей и реакций.

· 48 ·

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ БРЕНДИНГ
В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

Позитивное восприятие клиентом результатов — стержень любого индивидуального имиджа.

· 52 ·

ТАЙНАЯ ЛЮБОВЬ БОТТИЧЕЛЛИ
Каноны красоты эпохи Возрождения.

СОБЫТИЯ

· 58 ·

КОНКУРС VESNA BEAUTY AWARDS

· 60 ·

ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА КЛУБА VESNA

· 62 ·

ДМИТРИЙ МИЛЮТИН

Что нужно знать о парфюме и как выбрать свой аромат?

VESNA № 2 • 2016

Издатель: Светлана Лысенко
Главный редактор: Диана Ходаковская
Дизайн и верстка: Оксана Ягодинец
Корректор: Оксана Григоренко
Над номером работали:
Евгения Самохина, Екатерина Овчарук,
Елена Деревянко, Леся Гарбар, Светлана
Лысенко, Татьяна Грачева, Татьяна Юрченко,
Ксения Щавинская, Светлана Любченко

Свидетельство о регистрации СМИ
КВ №20324-11124Р от 06.04.2015 г.

Периодичность: 4 раза в год

Печать:
ООО «Издательский Дом «Аванпост-Прим»
г. Киев, ул. Сурикова, 3, корпус 3
тел.: +38 044 251 18 33,
+38 044 251 2768
www.avanpost.info

Все права защищены. Полное или частичное воспроизведение материалов и других результатов интеллектуальной деятельности, опубликованных в VESNA, только с письменного разрешения редакции. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:
+38 066 520 79 79, +38 096 520 79 79
www.vesnamedia.com
www.журналвесна.com
@VESNA, 2016

VESNA В ВАШИХ РУКАХ!

VESNAMEDIA.COM



ПОДПИШИТЕСЬ
НА VESNA



СВЕТЛАНА ЛЫСЕНКО:

ВНЕШНЯЯ КРАСОТА — ЭТО ПРОЯВЛЕНИЕ
ВНУТРЕННЕГО МИРА ЖЕНЩИНЫ „

ВРАЧ-КОСМЕТОЛОГ, ДЕРМАТОВЕНЕРОЛОГ, ОСНОВАТЕЛЬНИЦА КИЕВСКОЙ КЛИНИКИ ESTHEL
РАССКАЗЫВАЕТ О ТОМ, КАК РАБОТАТЬ С РАДОСТЬЮ И РЕЗУЛЬТАТОМ.

Записала Ксения Щавинская

СВЕТЛАНА, ПОЧЕМУ ВЫ СТАЛИ ВРАЧОМ-КОСМЕТОЛОГОМ? ВЫБОР БЫЛ СЛУЧАЙНЫЙ ИЛИ ОСОЗНАННЫЙ?

В разные времена правили бал разные критерии красоты, которые подчас были диаметрально противоположными. При этом каждая красивая женщина — это большой труд во все времена. С другой стороны, красота внешняя — это проявление внутреннего мира женщины. А умная женщина некрасивой быть не может. К тому же благодаря современным тенденциям косметологии женщина имеет возможность становиться с возрастом только красивее.

Стремление украшать мир моя мама заметила во мне с малых лет, я во всем искала гармонию и эстетическую составляющую, которую мне нравилось усиливать, акцентировать на ней внимание. Немного повзрослев, я стала размышлять над тем, как я могла бы это делать. Однажды во время прогулки по городу мое внимание привлек косметологический салон, в который, как мне тогда казалось, женщины приходили за красотой. И мне захотелось эту красоту создавать.

Позже пришло решение поступать в медучилище, о чем я поспешила поделиться с родителями. Для них это стало

полной неожиданностью, так как они видели во мне успешного финансиста или юриста, я же выбрала совсем другую сферу — косметологию. Будучи девушкой настойчивой, я пошла к своей цели. Родителям пришлось меня поддерживать, хотя они не оставляли надежду, что после медучилища я все-таки поступлю на юрфак или хотя бы в юракадемию.

Медучилище находилось рядом с Харьковским институтом красоты. Часто на учебу я ходила мимо, меня будто манило туда. Как-то напросилась в помощницы. Сначала помогала мыть банки, наблюдала, мне довелось учиться практически всему с нуля.

Потом пошла на курсы массажа и к весне обзавелась уже собственными клиентами. К моменту окончания медучилища я точно знала, что буду косметологом. И мама уже подержала меня, сама посоветовала закончить мединститут.

ТАК И СЛУЧИЛОСЬ?

Да, в мединститут я поступала как будущий врач-косметолог. Когда окончила вуз, естественно, выбрала дерматовенерологию. Будучи интерном, уже консультировала пациентов в нескольких салонах.





СВОЙ БИЗНЕС СТАЛ ДЛЯ ВАС ВОПЛОЩЕНИЕМ МЕЧТЫ ИЛИ ЖЕ УДАЧНЫМ СТЕЧЕНИЕМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ? ДО ЭТОГО ПРИХОДИЛОСЬ НА КОГО-ТО РАБОТАТЬ?

У меня вообще не было мечты о своем бизнесе. Мне всегда представлялось, что я работаю у кого-то, в регламентированных условиях, в учреждениях, которыми руководит кто-то другой. Но клиника, в которой я работала, переехала, а добираться в другой район у меня, мамы с ребенком дошкольного возраста на руках, возможности не было.

Муж посоветовал открыть собственный кабинет, он инвестировал половину суммы с условием, что вторую половину внесу я из заработка. Так и сделали.

Поначалу было сложно, я боялась ответственности, больших вложений. Не спала по ночам. В новом кабинете для оптимизации процесса придумывала уплотненные схемы обслуживания — одновременно до четырех процедур. В итоге полугодовой кредит я выплатила за четыре месяца.

А дальше у меня словно открылось второе дыхание, я почувствовала силы, вошла во вкус. И через полгода открыла второй кабинет. Муж был категорически против и инвестировать отказался. Но я уже была готова к самостоятельному шагу, необходимый опыт у меня был. В результате мне снова дали кредит. Чтобы сделать первый взнос, пришлось продать машину. Но уже через год муж в меня поверил, помог мне открыть полноценную клинику.

ВЫ ОТКРЫВАЛИ СВОЙ БИЗНЕС, ЧТОБЫ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ УДЕЛЯТЬ СЕМЬЕ?

Да, и вначале все получалось очень хорошо. А потом уже помогли и няня, и муж. *(С теплотой.)*

НА СЕГОДНЯ ВЫ РУКОВОДИТЕ НЕСКОЛЬКИМИ БИЗНЕС-ПРОЕКТАМИ. КАКОЙ ТРЕБУЕТ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ, А КАКОЙ ПРИНОСИТ БОЛЬШЕ ПРИБЫЛИ?

Основную прибыль приносит, конечно же, клиника, это уже состоявшийся бизнес. Выстроены все процессы, наработана клиентская база. Самый сложный бизнес-проект сейчас — это конкурс Vesna Beauty Awards.

КАК СКЛАДЫВАЕТСЯ ВАШ ОБЫЧНЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ?

Я всегда встаю в 6:30. Кормлю детей (их у меня двое) завтраком, собираю в школу, мы общаемся, обсуждаем предстоящий день. В 7:30 они уезжают, и затем я начинаю собираться сама. Завтракаю, еду на работу. В клинике 50 % времени занимает прием пациентов, и 50 % — интеллектуальная работа либо деловые встречи. Вечером стараюсь часам к восьми вернуться домой.

КАК ВЫ ВОССТАНАВЛИВАЕТЕСЬ В ТЕЧЕНИЕ ДНЯ? ЗАНИМАЕТЕСЬ КАКИМИ-ЛИБО ТРЕНДОВЫМИ ПРАКТИКАМИ ИЛИ НИЧЕМ ПОДОБНЫМ НЕ УВЛЕКАЕТЕСЬ?

Могу открыть вам страшный секрет. *(С улыбкой.)* Я стараюсь спать днем.

КАК ВАМ ЭТО УДАЕТСЯ?

Да, мне достаточно поспать всего 20 минут. Просто лечь, заснуть и проснуться — примерно так, вероятно, перезапус-



кается компьютер. В кабинете есть диван, и на работе все знают о моей невинной привычке. Плюс смена деятельности — это тоже хороший отдых. Вечером, после того как уложу детей спать, я стараюсь уделить себе час-два. Принять ванну, почитать, посмотреть кино.

КАК ВЫ ОХАРАКТЕРИЗУЕТЕ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ЧАЩЕ ВСЕГО К ВАМ ОБРАЩАЮТСЯ? КТО ЧАЩЕ — МУЖЧИНЫ ИЛИ ЖЕНЩИНЫ?

Примерно 30–40 % мужчин, остальные — женщины. Мои пациенты — люди с высоким интеллектуальным уровнем, думающие, с активной жизненной позицией, целеустремленные. Около 70 % — бизнесмены.

С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ ЧАЩЕ ВСЕГО ОБРАЩАЮТСЯ В КЛИНИКУ?

С самыми разными. Если анализировать статистику в целом, то примерно 30 % — удаление новообразований, 40 % — коррекция возрастных изменений, 50 % — лазерные методики.

КАКИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПОЛЬЗУЮТСЯ БОЛЬШЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ?

В клинике ведется ежемесячная статистика. Порядка 40 % — уход за кожей: от угревой сыпи до возрастных изменений. Около 30 % — инъекции. Ко мне едут со всего города, направляя из других клиник, есть даже пациенты из других стран. Еще 30 % — лазерная терапия.

«УКОЛЫ КРАСОТЫ» — СОВРЕМЕННЫЙ ТРЕНД. КАКОВЫ ВАШИ ПРОГНОЗЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ЕГО ПОПУЛЯРНОСТИ? У ЭТОЙ ПРОЦЕДУРЫ ЕСТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ?

Я помню, как все начиналось для этого тренда. Сперва казалось, что это панацея и мы знаем о мезотерапии все. Позднее поняли, что это не так. Стали появляться более совершенные препараты и схемы: например, оказалось, что в гиалуроновую кислоту можно добавлять пептиды, витамины, тем самым продлевая эффект действия.

Открытия продолжают поныне, и с учетом этого я думаю, что такой тренд — практически навсегда.

В КАКИХ СЛУЧАЯХ ВЫ РЕКОМЕНДУЕТЕ АППАРАТНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ, А В КАКИХ — ИНЪЕКЦИОННЫЕ?

Если говорить о пациентах 35+, то почти всегда воздействие комбинированное. Это и аппаратные методики, и уход, и лазер. А коррекция либо дополнение — посредством «инъекций красоты». Если говорить о категории моложе 35 лет, то инъекций меньше — около 20 %. Остальное — правильный уход и аппаратные методики.

КАКИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОМОГАЮТ РЕШИТЬ КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ? НАБЛЮДАЛИ ЛИ ВЫ СЛУЧАИ, КОГДА У ПАЦИЕНТА ДЕЙСТВИТЕЛЬНО МЕНЯЛАСЬ ЖИЗНЬ?

Да, такие случаи бывают. Например, одну из наших постоянных клиенток когда-то привел ее муж. При вполне нормальной внешности девушка была настолько закомплексована, что буквально стеснялась выйти на улицу. Постепенно, процедура за процедурой, она не просто стала лучше выглядеть, она перестала стесняться себя и бояться внимания окружающих.