

www.kurierfryzjerski.pl

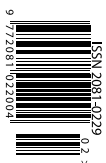
kurier FRYZJERSKI

E K S P E R T P I Ę K N Y C H W Ł O S Ó W

nr 2/2020
kwiecień



cena 31,00 zł
(w tym 8% VAT)





Pierwsze w Polsce
— **czasopismo** —

w całości poświęcone



TEMATYCE BARBERSKIEJ

DLA BRODACZY I GOLIBRODÓW

Pierwszy na polskim rynku specjalistyczny magazyn
dla fryzjerów męskich oraz ludzi zafascynowanych barberingiem.

Źródło wiedzy i inspiracji dla profesjonalistów oraz pasjonatów barberskiego rzemiosła.

Bogato ilustrowany, pięknie wydany magazyn, w którym każdy
golibroda i pasjonat fryzjerstwa męskiego znajdzie coś dla siebie.

80 stron wypełnionych wysokiej jakości wiedzą merytoryczną, inspirującymi
kolekcjami fryzjerskimi, nowościami kosmetycznymi, propozycjami aranżacji wnętrz
i relacji z największych światowych eventów i targów fryzjerskich.

WWW.BARBER-MAGAZINE.PL

BARBER EXPERT

M A G A Z I N E

Nº 1/20



wywiady z topowymi barberami | męskie inspiracje
porady ekspertów | relacje z eventów branżowych
recenzje sprzętów i akcesoriów | nowości produktowe

Dowiedz się więcej



@BarberExpertMagazine

Drodzy Klienci i Czytelnicy,

W ostatnim czasie wielu z nas musiało całkowicie przeorganizować swoje życie zarówno prywatne, jak i zawodowe. W obliczu zagrożenia wynikającego z kontaktów z drugim człowiekiem znaczna część firm wprowadziła pracę zdalną. Niestety nie w każdej branży jest to możliwe. Home office w przypadku szeroko rozumianej branży beauty jest rozwiązaniem niewykonalnym. Niestety dla większości z Was obecna sytuacja oznacza odwołane zabiegi, wizyty i usługi, co przekłada się na ogromne straty finansowe. W tej trudnej sytuacji wielu z Was zjednoczyło się we wspólnej sprawie, oddając placówkom medycznym środki ochrony osobistej. Dziękujemy Wam za te piękne gesty i okazaną dobroć.

Wierzmy, że mimo przeciwności losu, jednocząc się i wspierając wzajemnie, jesteśmy w stanie wiele zdziałać. Bądźmy razem w tym trudnym czasie. Mamy nadzieję, że nasze najnowsze wydanie czasopisma choć na chwilę oderwie Was od szarej codzienności. Zostańcie w domach i cieszcie się lekturą magazynu w wersji drukowanej lub online. E-wydanie znajdziecie na: www.kurierfryzjerski.pl. Specjalnie dla Was stworzyliśmy także grupę na facebooku „Fryzjerzy / stylistki / barberzy –

darmowe szkolenia online”. To miejsce, w którym możecie się wzajemnie inspirować, wymieniać wiedzę, dzielić swoją pasją i motywować.

Wychodząc naprzeciw Waszym potrzebom zmieniamy również nasze czasopismo. Nowa szata graficzna, jeszcze więcej ciekawych, merytorycznych artykułów, rozbudowany dział poświęcony trendom fryzjerskim to tylko niektóre z propozycji, jakie dla Was przygotowaliśmy. Wierzmy, że dzięki wprowadzonym zmianom magazyn stanie się bardziej przejrzysty, nowocześniejszy, a tym samym atrakcyjniejszy.

Poświęćmy czas naszym bliskim. Na co dzień mamy go dla siebie zdecydowanie za mało. Wykorzystajmy moment, by celebrować wspólnie spędzone chwile. Dla własnego bezpieczeństwa, ale także z szacunku do innych wspólnie zaangażujmy się w akcję #zostańwdomu. Wierzmy, że ta sytuacja jest jedynie przejściowa i już wkrótce wszyscy wrócimy do swoich codziennych obowiązków.

Życzymy Wam dużo zdrowia, **zespół Kuriera Fryzjerskiego**

Z KRAJU I ZE ŚWIATA

- 18 Weź udział w dwudniowym święcie fryzjerów i kosmetyczek!
- 36 ON HAIR Warsaw by Cosmoprof Worldwide Bologna
- 42 XVII WIELKOPOLSKI KONKURS UCZNIÓW RZEMIOSŁA FRYZJERSKIEGO im. Stefana Siankowskiego
- 66 Międzynarodowe Targi Fryzjerskie i Kosmetyczne BEAUTY DAYS

NOWOŚCI I PREZENTACJE

- 4 Fancy Colour 2w1 Brelil Professional
- 6 BOTHERA Botanic Therapy
- 12 Czy trwała ondulacja jest nadal modna? TAK!
- 16 Perfekcyjne oczyszczanie – szampon Intensis PURE
- 24 NIAMH HAIR CONCEPT – natura na ratunek naszym włosom
- 48 Czeladnik Fryzjerstwa – kompletny program nauki zawodu fryzjera
- 54 ARTISTIQUE ORCHID HAIR REBUILD
- 56 ARTISTIQUE ORCHID w domu klienta
- 76 Wózek fryzjerski SECRET marki Sibel

TRENDY

- 73 Pacura Collection THE 3 Rs
- 92 Kaleidoscopic
- 95 Richard Monsieurs Collection
- 99 Evocative Collection
- 104 Essential kolekcja wiosna-lato 2020
- 110 LuX Collection
- 114 Crialis Collection by Rut Navarro
- 118 Tears Collection
- 122 Artistique Orchid
- 126 WET Collection
- 130 Curl Rebellion

TRYCHOLOGIA

- 20 Magda Szymczak – Łysienie u dzieci i nastolatków
- 38 Weronika Patrycja Słupsk – Łojotokowe zapalenie skóry

PORADY EKSPERTÓW

- 8 Marta Fioł – Jak sprzedawać kosmetyki profesjonalne bez „wciskania”
- 14 Obsługa klienta podczas pierwszej wizyty
- 26 Damian Drzyzga – 3 triki fryzjera na regenerację włosów po zimie
- 28 Jak unikać strat i przenieść obsługę klienta na zupełnie nowy poziom?
- 30 Jagoda Korzeniewska – Włosy są ubraniem, a nie przebraniem
- 34 Patrycja Chojnacka-Walus – Rozwój kluczem do sukcesu, czyli dlaczego warto się szkolić i stawiać sobie nowe wyzwania
- 44 Piotr Adaszkiewicz – Jak skutecznie wzmocnić i nawilżyć włosy?
- 60 Barbara Robak – Włosy kręcone, loki, fale... Prawdy i mity
- 64 Iwona Kowalska – Wspólnie możemy więcej...
- 68 Oskar Bachoń – Koronawirus
- 69 Oskar Bachoń – Pączki prawdy

WYWIADY

- 50 Fryzjerstwo – pasja strategiczna – rozmowa z Maciejem Maniewskim
- 70 Kreacja rzeczywistości, czyli jak spełniłem marzenia fryzjerskie – rozmowa z Krystofem Pacurą

MĘSKA STREFA

- 78 Kosmetyki do stylizacji DOMINO marki Helen Seward
- 80 Marcin Głuszyński – Dlaczego tak ważna jest edukacja?
- 84 Tahe Advance Barber The Revolution Is Now
- 88 Lucjan Wosiek – „Panie, co tak drogo?”

Kurier FRYZJERSKI
EKSPERT PIĘKNYCH WŁOSÓW

Wydawca

Forum Media Polska Sp. z o.o.
ul. Polska 13
60-595 Poznań
tel. (61) 66 83 112
www.forum-media.pl

Prezes zarządu

Magdalena Balanicka

Zastępca Dyrektora Zarządzającego

Katarzyna Wolniewicz

Kierownik Działu Health & Beauty

Mariola Zmitrowicz
tel.: 607 563 894
mariola.zmitrowicz@forum-media.pl

Brand Manager

Małgorzata Szadkowska
tel.: 536 789 854
malgorzata.szadkowska@forum-media.pl

Product Manager

Ewa Sroka
tel.: 61 668 31 97
ewa.sroka@forum-media.pl

Redaktor prowadząca

Joanna Sikorska
tel.: 602 111 068
j.sikorska@kurierfryzjerski.pl

Specjalista ds. sprzedaży powierzchni reklamowych

Agnieszka Damaziak
tel.: 605 078 684
a.damaziak@kurierfryzjerski.pl

Opracowanie graficzne i skład

Studio Graficzne DART STUDIO
Dariusz Tuszyński

Druk

Drukarnia Millenium
bogdan@drukml.pl

Korekta

Aleksandra Sitkiewicz

Współpraca

Piotr Adaszkiewicz, Oskar Bachoń, Patrycja Chojnacka-Walus, Alan Dąbrowski, Damian Drzyzga, Lech Fedyszyn, Marta Fioł, Marcin Głuszyński, Julianna Janczak, Iv – Iwona Kowalska, Jagoda Korzeniewska, Kacper Kurowski, Maciej Maniewski, Andrzej Matracki, Kinga Pazik, Barbara Robak, Weronika Patrycja Słupsk, Denim Jan Sporny, Anna Szczepańczyk, Sylwia Szczepańska, Magda Szymczak, Lucjan Wosiek

Okładka

Fotograf: Richard Monsieurs
Fryzura: Henry Gijzen
Make-up: Juliette den Ouden
Strój: Annet Veerbeek
Modelka: www.elitemodel.nl

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych oraz zastrzega sobie prawo do skrótów i redakcyjnego opracowania tekstów przyjętych do druku.

Reklamy zamieścili

3 Seller Salon Service, Adrien Trade Polska, Akademia Fryzjerska Gabriel, Akademia Maniewski, Allwaves, Artistique, Beliso, Biotébal, Black, Brelil Professional, Catzy, Cece of Sweden, Claveless, Dobrawa House of Hair, Ermila, Eurokos, Exclusive Professional Polska, Farmagan, Hair Maniewski Club, Helen Seward, Jaguar, Kosswell, Lucjan's Barbershop Lucjan Wosiek, Matakki, Międzynarodowe Targi Fryzjerskie i Kosmetyczne Beauty Days, Międzynarodowe Targi Poznańskie LOOK, Niamh Hair Concept, ON HAIR Warsaw by Cosmoprof Worldwide Bologna, PACURA LTD, PPH Chantal, Progress Września, Prosalon Professional, PTAK Warsaw Expo sp. z o.o., RefectoCil, Salon Ambience, Selective Professional, Selffryz, Sibel, Silog, Tahe, Tenex, Ultronn, Versum, Vitality's

Tahe

LUMIÈRE
SOFT EXPRESS



Tonery kwasowe po koloryzacji dla wrażliwych blondów **BEZ AMONIAKU**

MIX 1+1,5



Zeskanuj kod QR
i przekonaj się jakie to proste!



tahe.pl #tahepolska
sklep.taheshopping.pl
☎ 801 000 825

Fancy Colour 2w1

FANCY COLOUR 2w1 to jedyna farba, która rozjaśnia i koloryzuje naturalne i farbowane włosy podczas jednej aplikacji.

Fancy Colour 2w1 ma trzy podstawowe działania:

- 1. DZIAŁANIE ROZJAŚNIAJĄCE** – ściągacz koloru do włosów farbowanych – dekoloryzacja do włosów naturalnych;
- 2. DZIAŁANIE KOLORYZUJĄCE** – wnikanie nowych pigmentów, odporne na działania utleniające we włosach;
- 3. POŁĄCZONE DZIAŁANIE** – wśród nich: połączenie chromatyczne pomiędzy kolorem pozostałym na włosach po rozjaśnianiu i nowym nałożonym kolorem. Ten nowy system koloryzacji daje możliwość uzyskania nigdy dotąd nieosiągalnych efektów, w krótkim czasie i nie niszcząc włosów. Produkt o kremowej konsystencji jest mniej agresywny dzięki wysokiej zawartości emolientów i olejków ochronnych. Produkt może być stosowany na odrosty po zapobiegawczym teście alergicznym. Możliwa jest zmiana koloru włosów z naturalnego/farbowanego ciemnego koloru do tonów jasnych/blond z naturalnym efektem, bez czerwonych/pomarańczowych refleksów.

Czas działania:

- z czarnego do blondu: 35-45 min,
- z czarnego do czerwonego: 35-45 min,
- z brązowego do blondu: 25-35 min.

Czas działania zależy od struktury włosów i stanu farbowanych włosów. Zalecane jest weryfikowanie wizualne procesu dekoloryzacji/koloryzacji aż do uzyskania pożądanego rezultatu.

Jak wybrać utleniacz

- 40 vol (12%) do intensywnych koloryzacji/refleksów na ciemnych włosach,
- 20/30 vol (6/9%) do koloryzacji cienkich i delikatnych włosów,
- 10 vol (3%) do koloryzacji rozjaśnionych włosów.



Na koniec aplikacji, do ewentualnego wzmocnienia tonu/refleksu lub aby poprawić poziom koloru, możliwe jest zastosowanie kolejnych farb (zarówno utleniających, jak i bezpośrednich) bez problemów ze zgodnością.

ZIELONO-NIEBIESKIE odcienie mogą być używane do dwóch celów:

- 1.** Jako czysty kolor, aby uzyskać refleksy w odcieniach ZIELONY-NIEBIESKI: zmieszaj z utleniaczem 10 vol (3%) w proporcjach 1:1. Nałóż na poprzednio rozjaśnione włosy lub na jasne włosy (podstawa 8 – naturalne lub farbowane) z czasem działania 10-20 min.
- 2.** Jako korektor, mieszając z innymi farbami Fancy Colour 2w1, aby stworzyć efekty kontrastowe, które zmniejszają możliwe naturalne refleksy włosów (żółty-czerwony-pomarańczowy). Użyj proporcji mieszania i czasu działania według instrukcji.

Proporcje mieszania Fancy Colour 2w1 – 1:1.

BRELIL
PROFESSIONAL



**Jedyna
farba, która
rozjaśnia
i farbuje
w czasie
jednej
aplikacji!**

POLECAM

ANDRZEJ WIERZBICKI

wyłączny dystrybutor P.Z. Catzy of Poland
www.catzy.pl
22 773 7444 / 606 696 138
www.instagram.com/brelil_polska



Potrzebne są jedynie dwie litery, aby powiedzieć
wszystko na temat pielęgnacji włosów i skóry głowy:

pH

Dla każdego skomplikowanego problemu istnieje jedno proste rozwiązanie. To jest filozofia serii Bothea – każdy z zabiegów kosmetycznych wpływający na włókno włosa jest bardzo łatwy w zastosowaniu.

Produkty z serii Bothea wpływają na poziom pH skóry głowy i pozwalają rozwiązać każdy problem włosów, przywracając im vitalność nawet przy najbardziej ekstremalnych problemach. Jest to łatwe, skuteczne i naturalne rozwiązanie dla piękna i zdrowia Twoich włosów. Czyste i ekologiczne kosmetyki gwarantują doskonałe rezultaty poprzez wysoko wydajne, naturalne zabiegi.

Linia Bothea przeznaczona jest do każdego rodzaju włosów. Została opracowana na podstawie skali pH – nawet najbardziej zniszczonym włosom można przywrócić optymalny poziom pH. Produkty Bothea są idealne do wykonywania zabiegów oczyszczających i pielęgnacyjnych, a w szczególności:

BOTHEA
BOTANIC THERAPY

- poprawiają efekt końcowy **usług technicznych**, takich jak: koloryzacja, rozjaśnianie, trwała ondulacja i zabiegi prostowania włosów;
- uwydatniają **piękno włosów** poprzez nawilżanie, zwiększanie objętości i przywracanie każdemu rodzajowi włosów połysku i gęstości;
- poprawiają kondycję **skóry głowy** poprzez zabiegi **głęboko oczyszczające** z metali, chemikaliów i elementów zanieczyszczających. Takie działanie zapobiega najczęstszym **problemom skóry głowy**, takim jak: łupież, martwe komórki, nadmierne wydzielanie sebum czy pocenie się.

Wyłączny dystrybutor na Polskę:

P.Z. Catzy of Poland

www.catzy.pl, brelil@catzy.pl

[instagram.com/brelil_polska](https://www.instagram.com/brelil_polska)

22 773 74 44 / 606 806 211

BOTHÉA

BOTANIC THERAPY

Pre-Shampoo Oil



Olejowanie
włosów.
**Odżywione,
Iśniące,
gładkie,
włosy.**

Efekt już po
pierwszym
zabiegu.

wyłączny dystrybutor P.Z. Catzy of Poland
www.catzy.pl
22 773 7444 / 606 696 138
www.instagram.com/brelil_polska



JAK SPRZEDAWAĆ KOSMETYKI

PROFESJONALNE BEZ „WCISKANIA”

Powiedzmy sobie szczerze: klientka nie przychodzi do fryzjera po to, by kupić kosmetyki. Ona idzie po to, by zmienić fryzurę, a gdy kończy jej się szampon, to idzie do drogerii. Czyli żeby przekonać taką „typową” klientkę do profesjonalnej pielęgnacji domowej, trzeba przełamać jej nawyki i przekonać do swojej racji. Wymaga to wysiłku, a czy w ogóle się opłaca?

Powiesz pewnie, że jest to sposób na szybką gotówkę, bo prowizja od sprzedaży to nie są „miliony”. I wcale Ci się nie dziwię. Oczywiście, jednak gdyby pomyśleć, że nawet 20 PLN dziennie to 4800 PLN rocznie, czyli dobre wakacje, to może nie jest to takie głupie. Wynagrodzenie jest kuszące, ale gdy pomyślisz jak bardzo musisz się napracować, to wakacje na Malediwach zostaną wciąż w strefie marzeń. Jedyne, co Cię blokuje, to to, że klientki nie chcą kupować kosmetyków u Ciebie, ponieważ uważają, że te z drogerii są wystarczające. Czy da się zatem sprzedawać, ale tak, by nie narzucać się klientkom? Na szczęście jest na to sposób, który działa nawet na takie osoby, które nie lubią nic proponować, więc nie są „urodzonymi sprzedawcami”.

Aby sprzedawać bez wysiłku i czuć się przy tym jak specjalista, potrzebujesz przejść przez trzy kroki:

KROK 1: Twoje nastawienie

Tak, to właśnie od Ciebie zależy czy klientka kupi kosmetyki, czy nie. To pewnie już słyszałeś wiele razy. Jedyną osobą, na którą masz wpływ, jesteś Ty sam, bo nie wiesz, w jakim humorze przyjdzie do Ciebie klientka, a wiesz, że pierwsze wrażenie często jest mylące.

Twoim kluczem do sukcesu są trzy elementy:

1) Informowanie – to od Ciebie zależy czy klientka dowie się jaka jest dla niej właściwa pielęgnacja domowa, czy uznasz, że „wygląda na taką, która nie chce”. Jednak kiedy próbujesz zgadnąć, czy będzie miała ochotę wydać więcej pieniędzy na siebie, czy jednak miała w skarbonce tylko 58 PLN na strzyżenie, to taka obsługa klientów będzie Cię kosztować dużo energii. Poza tym kiedy się pomylisz, to zostaniesz niesłusznie oceniony przez klientki jako ten, który je wartościuje. Znasz zapewne film „Pretty Woman” i scenę w sklepie. Kiedy sobie przypominasz ten fragment, to kto jest negatywną postacią? Czy klientka, która nie umiała się przygotować do wizyty w sklepie, czy ekspedientki, które nie chciały jej obsłużyć, bo uznały, że ona i tak nic nie kupi? Bezpieczniej jest każdą klientkę informować o tym, w jaki sposób może ona sobie poradzić z danym problemem. To, czy odmówi, czy nie, jest zupełnie inną kwestią, której nie możesz przewidzieć.

2) Akceptacja odmowy – jeżeli się boisz tego, że klientka odmówi i jeszcze dziwnie na Ciebie spojrzy, to właśnie to jest Twoją główną blokadą. Strach sprawia, że niektórym

klientom „zapominasz” opowiedzieć o kosmetykach do pielęgnacji domowej. Mam często wrażenie, że postrzegasz odmowę jako uderzenie w Twoje wartości, zamiast widzieć w tym ich własny sposób na życie. Daj im prawo decydować o tym, co robią w domu z włosami, tak samo jak nie możesz się na nich denerwować za to, że ubierają się dziwnie (według ciebie). Kiedy klientka odmawia, jest to tylko informacja, że ona nie jest gotowa do rozmowy o droższych kosmetykach i nic więcej. Odmowa jest tak samo prawdopodobna jak zgoda klientki i nie ma w tym nic niezwykłego. A jedyne, co możesz robić to dać równe szanse każdemu, by sam zdecydował czy chce rozwiązania swojego problemu, czy zostanie przy starej pielęgnacji domowej.

3) Reakcja na odmowę klientki, czyli wypowiedzenie swojej intencji. Niestety, kiedy klientka już odmówi, to nie zadziałają dodatkowe namawiania i podkreślenia wydajności tego specyfiku. Klienci nie lubią zmieniać decyzji, a nawet, gdy to zrobią, będzie większe prawdopodobieństwo, że znajdą wtedy powód do żalowania swojej decyzji, o czym nie omieszkają Ci przypomnieć. Dlatego lepiej jest robić wszystko (np. prowadzić rozmowę z klientką według mojego schematu sprzedaży), by nie pojawiła się odmowa i wymówki, niż próbować na siłę przekonać klientkę do zakupu. Ważne, by przygotować wypowiedź na odmowę klientki tak, aby poznała ona Twoją intencję, a nie zalety proponowanego szamponu. W takiej sytuacji możesz powiedzieć: „rozumiem, ja tylko chciałam, by pani wiedziała, że można sobie łatwo z tym poradzić”.

Może nawet się nie spodziewasz, ale samą poprawą nastawienia do sprzedawania możesz znacznie poprawić swoje wyniki. To tak, jak wiele rzeczy zaczyna się samych układać, gdy przestajesz naciskać, np. na znalezienie partnera czy pracy. Często im bardziej chcesz coś osiągnąć, tym gorzej to wychodzi. Podobnie z Twoimi klientkami. Kiedy nie będziesz naciskać, a skupisz się tylko na informowaniu ich, w jaki sposób mogą ułatwić sobie codzienne układanie włosów, gdy zaakceptujesz to, że mogą odmówić i przygotujesz sobie wypowiedź na ich odmowę, to z większą pewnością będziesz mówić o swoich rozwiązaniach. A to jest kluczowym elementem, by postrzegano Cię jako specjalistę.

KROK 2: Przygotowanie do proponowania

Jednym z powodów tego, że specjaliści nie polecają kosmetyków do pielęgnacji domowej jest to, że mają w głowie tak wiele opcji do wyboru, że sami nie wiedzą, na co się zdecydować. Z pomocą przyjdzie zrobienie zestawienia

problemów/potrzeb klientów i możliwych rozwiązań. Gdy masz klientkę, która ma wysuszone włosy, to musisz mieć już w głowie trzy rozwiązania o różnych cenach:

- średnie (np. szampon i odżywka);
- droższe, bo bardziej rozbudowane (np. powiększone o piankę do włosów);
- najtańsze, by mieć rozwiązanie dla klientki, jeżeli dwa poprzednie będą za drogie.

Dzięki temu będziesz mieć ofertę dla klientek, które zawsze wybierają to, co najtańsze, oraz dla takich, które chcą mieć najlepsze opcje z możliwych.

KROK 3:

Dokładna procedura sprzedaży

Procedura sprzedaży to konkretne komunikaty, pytania i parafrazy, dzięki którym Twoja klientka sama dochodzi do wniosku, że potrzebuje pomocy specjalisty.

Taka procedura składa się z kilku elementów:

1) Powitanie. Tu nie chodzi o wymianę uprzejmości, ale zapowiedź, że na końcu powiesz klientce o prawidłowej, profesjonalnej pielęgnacji domowej. Tylko o tym informujesz, bo taka jest Twoja „norma” pracy.

2) Konsultacja. Nic nie proponujesz, tylko pytasz: o życzenia na dzisiejszą wizytę, o problemy z włosami, o podejmowane kroki, by zwalczyć problem (np. puszące się włosy). A następnie parafrazujesz wypowiedzi, by upewnić się, że dobrze zrozumiałeś klientkę.

3) Po zabiegu przechodzisz do proponowania rozwiązań według problemu, który zgłosiła Twoja klientka. Co ważne, zaczynasz od słów: „ponieważ pani powiedziała, że od dawna nie może pani sobie poradzić z suchymi włosami, to mam dla pani dwa rozwiązania...”

Pierwsze kluczowe słowo w tym zdaniu to „ponieważ...”, bo słysząc je, klientka nie może się wycofać ze swoich słów, a tym samym dać Ci wymówki typu: „ja jeszcze mam swój szampon”. Kolejne bardzo ważne słowa to dwa rozwiązania. Dawanie wyboru jest najważniejsze w sprzedaży, ponieważ jest łatwiejsze dla specjalisty. Prościej jest zapytać „który zestaw pani bardziej odpowiada?” niż „czy kupi pan ten szampon?”. Poza tym używanie słowa „rozwiązanie” zamiast „propozycja” sprawia, że Twoja oferta wydaje się bardziej konieczna dla klienta.

4) Na pożegnanie jesteś przygotowany do tego, że klientka kupi kosmetyki lub jednak odmówi (bo ma do tego prawo). W lepszym wariantcie jedyne, co warto powiedzieć, to przypomnieć instrukcję nakładania odżywki lub innego specyfiku. Natomiast, gdy powie „nie”, to ważne, by przypomnieć, dlaczego zaproponowałeś te konkretne kosmetyki, odwołując się do chęci pomocy klientce.

Okazuje się, że cała ta niechęć do proponowania kosmetyków do pielęgnacji domowej (jak i droższych, wzbogaconych zabiegów) znika bezpowrotnie, gdy specjalista wie, że chce pomóc klientkom, więc każdej powie, w jaki sposób może ona rozwiązać swój problem. Tylko dlatego, że daje jej prawo do odmowy i jednocześnie ma gotową odpowiedź na jej „nie”. Poza tym kiedy wie, co zaproponować i nie zaczyna od najtańszych opcji, to ma rozwiązania na każdy portfel swoich klientów. A gdy pilnuje się, by zadać konkretne pytania i we właściwy sposób przejść od proponowania, to sprzedaż dzieje się „sama”, bo nie jest zachwalaniem produktu, ale rozwiązaniem konkretnego problemu klientki.

Tekst: **Marta Fiłoń**
Trener biznesu beauty



Marta Fiłoń

Trener biznesu beauty, doświadczony szkoleniowiec z zakresu sprzedaży, marketingu usług i produktów salonu beauty, klinik medycyny estetycznej i spa oraz zarządzania zespołem. Autorka publikacji w pismach branżowych oraz materiałów szkoleniowych dla menedżerów i specjalistów branży beauty. Prowadzi szkolenia otwarte Akademii Managera Beauty, jak i dedykowane dla hoteli spa, salonów beauty, klinik medycyny estetycznej oraz dla firm dostarczających rozwiązania dla salonów i spa.

www.martafilon.pl

JAK ZDOBYĆ KLIENTÓW Z FACEBOOKA I INSTAGRAMA NA ZABIEGI DO SALONU BEAUTY

-10%
na hasło „KURIER”



- ▶ Jakie posty przyciągają uwagę i sprzedają zabiegi
- ▶ Jak ustawić BOTA odpowiadającego na komentarze pod postem
- ▶ Jak promować post, jeżeli nie przez przycisk „promuj post”
- ▶ Jak opanować Menedżera Reklam i nie zwariować
- ▶ Jak ustawiać reklamy, by zdobyć uwagę właściwych klientów
- ▶ Jak ustawić zaawansowane reklamy remarketingowe
- ▶ Co pisać w postach, by przekonać do konkretnego zabiegu
- ▶ Jak rozplanować posty na cały miesiąc w 2 godziny

Instrukcje, inspiracje, gotowe przykłady postów i kampanii
tylko dla salonów beauty

Czy trwała ondulacja jest nadal modna? TAK!

Przez wiele lat trwała ondulacja była hitem w salonach fryzjerskich. Obecnie większość uważa ją za relikty przeszłości lub przyzwyczajenie starszych pań.

Nic bardziej mylnego. Trwała ondulacja wraca do salonów fryzjerskich w nowej odsłonie. Wcześniejsze mieszanki do trwałej ondulacji zawierały amoniak oraz kwas tioglikolowy. Włosy po takim zabiegu były przesuszone i bez blasku. Często zniszczenie i przesuszenie wymuszało ścięcie włosów nawet o 5-7 centymetrów. Sami wiecie, że nieliczne klientki decydują się na radykalne cięcie włosów. Zazwyczaj chcą zachować jak najdłuższe włosy. Trend regeneracji i zdrowych włosów wymusił na producentach konieczność zastąpienia szkodliwych substancji, które niszczą włosy innymi, które pozwolą uzyskać ten sam efekt skrętu.

Dlaczego kobiety chcą ponownie trwałej:

- pozwala ona uzyskać stały skręt włosów, nie trzeba ich nawijać na wałki lub stylizować lokówką;
- fryzura z kręconych włosów utrzymuje się znacznie dłużej;
- kręcone włosy dają możliwość różnych stylizacji;
- unosi włosy u nasady przy delikatnych przylegających do głowy włosach.

Jak wygląda zatem trwała ondulacja XXI wieku?

To BIOLOGICZNA TRWAŁA ONDULACJA. Uzyskujemy naturalny efekt „curly cotton”. Innowacyjna ondulacja bez amoniaku i kwasu tioglikolowego. Specjalna zawartość cysteaminy (aminokwas obecny w naturalnej



keratynie we włosach), aminokwasu i innych pochodnych biologicznych. Dezaktywacja po 20 minutach najbardziej agresywnych składników dla włókna włosa. Całkowicie bezpieczny w użyciu. Posiada różne stopnie mocy w zależności od rodzaju włosów:

Nr 0 naturalne

Nr 1 farbowane

Nr 2 farbowany jasny blond

Jaka jest różnica pomiędzy dotychczasową trwałą ondulacją a nową?

Stare mieszanki do trwałej ondulacji zawierają kwas tioglikolowy, który przerywa wiązania dwusiarczkowe, łączące ze sobą cząsteczki protein, jakie znajdują się w trzonie włosa. Każdy włos składa się z wielu takich wiązań, a sposób ich ułożenia decyduje, czy są one kręcone, czy proste. Nowe mieszanki do trwałej ondulacji zawierają naturalną cysteaminę – naturalny składnik aktywny. Mostki siarczkowe są wzmacniane nowymi wiązaniami tworzonymi przez cysteaminę.

BEZ AMONIAKU
I KWASU TIOGLIKOLOWEGO

BIO TRWAŁA

NA BAZIE CYSTEAMINY



Exclusive[®]
PROFESSIONAL
POLSKA



bok@silog.pl



exclusivepolska.pl



tel. 801 000 825



Exclusive Professional Polska

OBSŁUGA KLIENTA PODCZAS PIERWSZEJ WIZYTY

Gdy klient zjawia się w Twoim salonie po raz pierwszy, krytycznie ocenia to, co w nim zastaje. Niezwykle ważne jest, by rzeczywistość nie zawiodła jego oczekiwań, ponieważ pierwsze wrażenie ma ogromny wpływ na przyszłość Waszych relacji. Jak upewnić się, że będzie dobre?

Odwiedzając nowe miejsce, klient wiele opinii wyrabia sobie mimowolnie, „na pierwszy rzut oka”. Wpływ na nie ma wszystko, co może usłyszeć i zobaczyć zaraz po przekroczeniu progu salonu. Dlatego tak ważne jest dbanie o to, by nawet najdrobniejsze szczegóły wzbudzały pozytywne emocje i skojarzenia. To właśnie od pierwszego wrażenia rozpoczyna się budowanie Waszej wzajemnej relacji i od niego również zależy, czy dana osoba zechce za jakiś czas ponownie Cię odwiedzić. Jeżeli już na starcie zyskasz w jej oczach pozytywny wizerunek, będzie skłonna Ci zaufać, a wtedy nawiązanie stałej więzi stanie się wręcz naturalną konsekwencją. Pierwsza wizyta jest zatem szalenie ważna, nie możesz jej przegapić! Aby ułatwić Ci zadanie, w kalendarzu Versum każda z nich oznaczana jest specjalną etykietą, dzięki czemu zawsze wiesz, który klient wymaga Twojej szczególnej uwagi.

Jak powinna przebiegać pierwsza wizyta?

1. Powitanie

To pierwszy bezpośredni kontakt z klientem, a jednocześnie chwila, w której poddaje on wstępną ocenę Twój salon. Zwraca uwagę na jego wnętrze, zachowanie pracowników – wszystko, co może dostrzec, a dostrzega więcej, niż mogłoby Ci się wydawać. Postaraj się, aby każdy detal, z którym zetknie się zaraz po wejściu, mógł być Twoją wizytówką i dobrze o Tobie świadczył. Pracownik, który wita klienta, powinien być przyjazny i profesjonalny, a rozmowę rozpocząć od przedstawienia się.



2. Wprowadzenie

„Zapoznaj” klienta ze swoim salonem oraz poinformuj go, czego może spodziewać się w ciągu następnych kilku minut. Pamiętaj o poniższych czynnościach:

- **Pokaż klientowi salon.** Oprowadź go, aby wiedział, jak poruszać się po nowej przestrzeni. Poinformuj, gdzie może zostawić kurtkę, wskaż, gdzie znajdują się gabinety, toaleta czy poczekalnia.
- **Poinformuj, kiedy zostanie przyjęty.** Jeżeli realizacja usługi nie rozpoczyna się od razu, powiadom klienta, jak długo będzie musiał poczekać i wyjaśnij powody opóźnienia (nie dotyczy to sytuacji, gdy klient zjawił się za wcześniej). W przeciwnym wypadku zaproś go na fotel, wskazując drogę.

- **Zaproponuj napój.** Wystarczy kawa, herbata czy woda. To drobny, ale bardzo istotny gest, który zostaje w pamięci. Napój należy zaproponować, kierując klienta do poczekalni lub, jeśli wizyta rozpoczyna się od razu, w chwili rozpoczęcia usługi.

3. Poznanie potrzeb

Zanim rozpoczniesz realizację usług, przeprowadź z klientem krótką konsultację. W ten sposób lepiej zrozumiesz jego oczekiwania, a jednocześnie dasz mu poczucie, że zależy Ci na jego satysfakcji. Dla bezpieczeństwa dopytaj też o ewentualne alergie i schorzenia, które mogą stanowić przeciwwskazanie do wykonania zabiegu. Pamiętaj, by później odnotować wszystkie te informacje w karcie klienta.

4. Konsultacja efektów

Po wykonaniu usługi zapytaj klienta o wrażenia. Upewnij się, że rezultat spełnia jego oczekiwania. Jeśli coś jest nie tak, postaraj się temu zaradzić, żeby klient nie opuścił salonu rozczarowany. Jeżeli wszystko jest w porządku, poinstruuuj go na temat pielęgnacji domowej. Zaproponuj też, kiedy powinien powtórzyć zabieg, aby utrzymać efekty.

5. Zakończenie wizyty

Zapraszając klienta do kasy w celu uregulowania płatności, pamiętaj także, aby:

- od razu zaproponować mu rezerwację następnego terminu,
- wręczyć ulotkę z pełną ofertą i cennikiem, żeby bez zbędnych poszukiwań mógł dowiedzieć się, co jeszcze możesz dla niego zrobić,
- poinformować o rezerwacji online, dzięki której z łatwością umówi każdą kolejną wizytę.

Obsługując klienta – zarówno podczas pierwszej, jak i kolejnych wizyt – warto pamiętać, że na jego wrażenia ogromny wpływ mają detale. Właśnie dlatego znaczenie ma każdy, nawet najmniejszy pozytywny gest, wskazujący na Twoją troskę o jego komfort i zadowolenie. W ten sposób udowadniasz swój profesjonalizm i zdobywasz lojalność klienta. Zapewnienie najwyższych standardów ułatwią Ci niezawodne narzędzia Versum. Wypróbuj je już teraz – wejdź na www.versum.pl i zacznij korzystać za darmo.



NOWOŚĆ

Perfekcyjne oczyszczanie – szampon Intensis PURE



Szukasz skutecznego szamponu do włosów, który będzie dogłębnie je oczyszczał, a jednocześnie pielęgnował? Nie chcesz ich zbyt obciążać? Potrzebujesz uwolnić swoje włosy od innych kosmetyków i zanieczyszczeń środowiska naturalnego? Sięgnij po nowy szampon oczyszczający Intensis PURE stworzony przez laboratorium badawczo-rozwojowe firmy Chantal.

Szampon Intensis PURE perfekcyjnie oczyszcza włosy i skórę głowy z wszelkich pozostałości po produktach stylizujących, sebum, kurzu oraz zrogowaciałego naskórka. Jest odpowiedni do każdego rodzaju włosów, w tym osłabionych, suchych i po farbowaniu. Otwiera łuski włosów, dzięki czemu znakomicie przygotowuje je do zabiegów pielęgnacyjnych i fryzjerskich.

Składniki aktywne – kompleks SEA MINERALS, w skład którego wchodzi:

- **morszczyzn pęcherzykowaty**, czyli alga z rodziny morskoczynowatych, bogaty w polisacharydy, sole mineralne, karotenoidy, witaminy C, B1, B2, proteiny i aminokwasy.

Działanie na włosy:

- nawilża,
- łagodzi podrażnienia,
- regeneruje.

- **sól morską**: złożona w większości z chlorku sodu (NaCl), wody (do 3%) oraz innych soli (głównie chlorek magnezu, chlorek wapnia, siarczan magnezu, siarczan wapnia, siarczan sodu).

Działanie na włosy:

- przeciwzapalne i łagodzące,
- przeciwutleniające: efekt anti-aging,
- wzmacniające.

Rezultat stosowania szamponu Intensis PURE: włosy świeże, czyste, nawilżone i nieobciążone.

Zastosowanie: polecany do użycia przed zabiegami fryzjerskimi i pielęgnacyjnymi, nie do codziennego stosowania.

Już dziś dołącz do świata profesjonalnej pielęgnacji Intensis!
www.chantal.com.pl

PROSALON

PROFESSIONAL



DARE TO CHANGE

Ponad 100 odcieni farb w palecie



WEŹ UDZIAŁ W DWUDNIOWYM ŚWIECIE FRYZJERÓW I KOSMETYCZEK!

Przygotowania do największych w Polsce targów fryzjersko-kosmetycznych LOOK i beautyVISION idą pełną parą. W dniach 27-28.06.2020 Poznań zamieni się w prawdziwe królestwo fryzjerów, kosmetyczek, manicurzystek, linergistek, podologów i kosmetologów. Przed nami prawdziwe szaleństwo. Sprawdźcie, co organizatorzy planują w tym roku!

Stoiska pełne nowości i ulubionych profesjonalnych produktów

Największe wydarzenie w Polsce skierowane do profesjonalistów zaprezentuje na stoiskach wystawców najnowsze trendy w stylizacji brody, włosów, paznokci i makijażu oraz bogatą ofertę produktów, innowacji, zabiegów i sprzętu kosmetycznego renomowanych marek. Odbędą się również konkursy, mistrzostwa, wykłady i warsztaty, które poprowadzą najlepsi z najlepszych. Udział w targach LOOK i beautyVISION to nie tylko szansa na obejrzenie całego rynku fryzjerskiego i kosmetycznego z bliska, ale przede wszystkim niespotykana szansa na podniesienie własnych kwalifikacji zawodowych poprzez bezpośrednie obserwowanie mistrzów w swoim fachu na żywo.

Strefa barberingu

Rzemieślniczy trend nie traci na popularności – barberzy stali się na rynku fryzjerskim już osobną kategorią. Również podczas Targów LOOK 2020 będą oni mieli swoją specjalną strefę, gdzie zaprezentują niezwykle umiejętności męskiego strzyżenia brody. Można będzie obejrzeć ich zmagania na wielkiej scenie oraz zaczerpnąć garść inspiracji od tych, którzy chętnie dzielą się swoją wiedzą. Nie zabraknie również profesjonalnych produktów przeznaczonych specjalnie do pielęgnacji brody.



Kup bilet już dziś!

Osoby, które chciałyby stać się częścią wydarzenia, a fryzjerstwo to ich prawdziwa pasja, mogą już dziś kupić bilet na targi, by zwiedzić profesjonalne stoiska oraz zobaczyć wirtuozów nożyczek w akcji na żywo! Bilety dostępne są już na stronie internetowej: www.tobilet.pl. Zachęcamy też do zaglądania na nasz Instagram i Facebook, gdzie na bieżąco informujemy o wszystkich aktualnościach.

20.
EDYCJA
TARGÓW

ZAPRASZA

mtp
GRUPA

beautyVision LOOK

NOWY TERMIN

27-28.06

2020, POZNAŃ

NAJWIĘKSZE PROFESJONALNE
TARGI FRYZJERSKIE
I KOSMETYCZNE W POLSCE

Lokalizacja:



Międzynarodowe
Targi Poznańskie

Odwiedź nas na: www.look.mtp.pl www.beautyvision.mtp.pl

Polub nas na:



/LOOKbeautyVISION



ŁYSIENIE U DZIECI I NASTOLATKÓW

Czy to możliwe? Jakie są przyczyny utraty włosów u dziecka?

Wielu rodziców nie zdaje sobie sprawy, że ich pociechy mogą tak samo tracić włosy jak osoby dorosłe. Co ciekawe, dzieci mogąłysieć nie tylko z powodu niedoboru witamin czy przechodzonych chorób, ale również z tak prozaicznego powodu jak ściśle noszone kucyki czy opaska. A zatem – jak można rozpoznać i uniknąć utraty włosów u dzieci?



Magdalena Szymczak

mgr psycholog, diagnosta, trycholog, autorka książki: „Problem w głowie czy na głowie. Dowiedz się, z czym naprawdę walczysz!”. Prowadzi bloga www.psychologodwlosow.pl. Autorka licznych publikacji związanych z tematyką włosów, często pojawia się jako psychotrycholog w porannym programie Dzień dobry TVN. Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego. Ukończyła studia podyplomowe w zakresie psychologii klinicznej SWPS, oraz w zakresie dietetyki w chorobach wewnętrznych i metabolicznych WUM. Założyciel Fundacji Włos ma Głos, oraz członkini-założycielka ICATA. Współwłaścicielka Kliniki Włosów Hair Lab w Warszawie, gdzie pracuje z osobami borykającymi się z utratą włosów na różnym tle. Na co dzień pracuje z włosowymi przypadkami. Prowadzi autorski program terapeutyczny dla osób zmagających się z trichotillomanią. Zajmuje się również projektowaniem niechirurgicznych uzupełnień włosów.

www.hairlab.pl
www.psychologodwlosow.pl



Czy możnałysieć już od momentu narodzin?

Nawet niemowlęta mogą tracić włosy – taka utrata jest jednak absolutnie normalna i nie powinniśmy się nią martwić. Następuje tzw. utrata włosów płodowych – część z nas traci je już przed urodzeniem, natomiast część rodzi się z nimi, aby w niedługim czasie (od kilku miesięcy, do około sześciu) wypadły i mogły je zastąpić kolejne włosy. Co istotne, te następne wcale nie muszą wyrastać zaraz

po wypadnięciu płodowych. Zdarza się, że dziecko nie ma włosów nawet do 2. roku życia. Kiedy zatem możemy czuć się zaniepokojeni i warto wybrać się do specjalisty? Kiedy do 3. roku życia dziecka nie zaobserwujemy wzrostu owłosienia na głowie.

U niektórych maluchów pojawiać się mogą również pewne ogniska na skórze głowy, które są pozbawione włosów. Taka sytuacja może budzić zdziwienie, jej przyczyna może być zaś całkiem błaha, zdarza się bowiem, że dziecko po prostu „wyciera” sobie włosy z powodu częstego pocierania danego rejonu, np. o fotelik samochodowy czy nawet o poduszkę.

Jakie typy łysienia mogą występować u dzieci, nastolatków?

a. Łysienie mechaniczne

- **Uszkodzenia mechaniczne**, w tym właśnie noszenie ściśle związanych kucyków, opasek, spinek w części czołowo/skroniowej. Tego problemu doświadczają zazwyczaj dziewczynki w wieku 4-8 lat, kiedy rodzice za mocno naciągają różnego rodzaju akcesoria na głowie dziecka. Powstaje wtedy obraz tzw. łysienia opaskowego, kiedy pierwsza linia włosów dziecka zaczyna się przesuwąć (1-2) cm w tył.
- **Trichotillomania** – łysienie wynikające z pociągania sobie włosów, wrywania przez dzieci świadomie lub nieświadomie. Trichotillomania nie jest chorobą psychiczną, ale prawdą jest, że zachodzi na tle emocjonalnym (związana z przyjemnością lub odprężeniem w momencie stresu czy nawet sytuacji nudy, takich jak oglądanie telewizji lub leżenie). Dochodzi do ognisk wyłysienia, „przetartych” włosów, może obejmować nawet całą skórę głowy, jak i brwi, rzęsy.

b. Łysienie telogenowe

Charakteryzuje się tym, że większa ilość włosów w fazie wzrostu wchodzi w fazę wypadania. Do wypadania włosów może dojść kilka miesięcy od zadziałania czynnika szkodliwego. Przyczyn łysienia telogenowego może być wiele, ale co ważne – zazwyczaj po usunięciu przyczyny wywołującej wypadanie – włosy zaczynają odrastać i się regenerować. Raczej nie dochodzi do trwałej degeneracji mieszków włosowych. Przyczyny łysienia telogenowego:

- **braki witaminowe**, które mogą się pojawić u dzieci z zaburzeniami sensorycznymi „wybiórczości pokarmowej” (dzieci jedzą tylko kilka konkretnych potraw), na skutek czego może dojść do braków witamin ważnych dla rozwoju włosów: B12, D3, żelazo, cynk, miedź;

- **choroby zakaźne**, każda choroba, która przebiega z podwyższoną temperaturą ciała;
- **zaburzenia hormonalne** (u nastolatków) nadczynność, niedoczynność tarczycy, hiperprolaktynemia;
- **stres fizyczny i psychiczny** – wypadki, zmiana szkoły, zmiana otoczenia rówieśników, kłótnie rodzinne.

c. Łysienie plackowate

Przewlekła choroba zapalna dotycząca mieszków włosowych. Utrata włosów zachodzi przez toczący się w bezpośrednim otoczeniu mieszków włosowych nieswoisty proces zapalny. Nie do końca jest poznana przyczyna łysienia plackowatego, ale przyjmuje się teorie psychogenne (stany napięcia emocjonalnego dla dziecka), teorie autoimmunologiczne (częste współistnienie innych chorób autoimmunologicznych, np. chorób tarczycy), teorie genetyczne (około 20% chorych ma dodatni wywiad rodzinny). Łysienie plackowate doprowadza do pojawienia się łysych ognisk na skórze głowy (w formie okręgów) lub nawet doprowadza do całkowitego wyłysienia, łącznie z utratą brwi, rzęs, owłosienia na ciele.

d. Łysienia o rzadszej etiologii

- **Grzybica owłosionej skóry głowy** to zakażenie grzybicze często spotykane u dzieci. Może objawiać się w różny sposób, ale najczęściej jest widoczne jako ogniska drobno-płatowego złuszczenia z utratą włosów. Ogniska zmian chorobowych są zwykle okrągłe lub owalne. Włosy mogą być ułamane na powierzchni skóry i wyglądać jak czarne kropki na skórze głowy
- **Choroby genetyczne**, np. Monilethrix (włosy paciorkowate) jest chorobą uwarunkowaną genetycznie, występującą najczęściej rodzinnie. Główną cechą choroby jest wadliwa budowa włosów objawiająca się ich łamliwością i prowadząca niejednokrotnie do całkowitego wyłysienia. Włosy są suche, szorstkie i kruche, ich łamanie prowadzi do łysienia.

Czy można uniknąć łysienia u dzieci?

Nie ma innej możliwości jak stała obserwacja skóry głowy swoich pociech, a w sytuacji wystąpienia w/w niepokojących czynników w stanie owłosienia lub skóry głowy dziecka – zgłosić się do specjalistów i lekarzy. Dermatolog, trycholog, psycholog – w zależności od rozpoznania. Badanie trychologiczne, czasami badanie mikologiczne lub nawet biopsja skóry głowy są potrzebne w celu dokładnej diagnostyki.

Wasz psycholog od włosów,
Magda

Magdalena Szymczak

PROBLEM W GŁOWIE CZY NA GŁOWIE?

Dowiedz się, z czym naprawdę walczysz!

KSIĄŻKA O WŁOSACH I NIE TYLKO...
DO KUPIENIA NA: WWW.PSYCHOLOGODWLOSOW.PL

MAGDALENA SZYMCZAK **PSYCHOLOG OD WŁOSÓW**

NA CO DZIEŃ SPECJALISTA PSYCHOLOG - DIAGNOSTA, TRYCHOLOG, WSPÓŁWŁAŚCICIEL KLINIKI WŁOSÓW HAIR LAB. W SVOJEJ CODZIENNEJ PRACY ZAJMUJE SIĘ WSZELKIMI PRZYPADKAMI UTRATY WŁOSÓW I ŁYSENIA. W ŚRODOWISKU JEST NAZYWANA PSYCHOLOGIEM OD WŁOSÓW, GDYŻ NA POCZĄTKU SWOJEJ ŚCIEŻKI ZAWODOWEJ, PRACUJĄC Z DZIEĆMI, KOBIETAMI ORAZ MĘŻCZYZNAMI, WYPRACOWAŁA SCHEMATY POMOCY OSOBOM TRACĄCYM WŁOSY. ŁAMIE TABU, JAKIM JEST ŁYSIENIE, POKAZUJĄC, JAK PORADZIĆ SOBIE Z TYM PROBLEMEM, KIEDY FARMAKOLOGIA ZAWODZI.





niamh
HAIRCONCEPT



BE PURE
ORGANIC HAIR

SLS FREE - SLES FREE - ORGANIC EXTRACTS
PARABENS FREE - COLORANTS FREE - SILICONES FREE
ALLERGEN FREE FRAGRANCE - MINERAL OIL FREE
100% MADE IN ITALY

adriompolska.pl

AD
ADRION TRADE
POLSKA

NIAMH HAIR CONCEPT – NATURA NA RATUNEK NASZYM WŁOSOM

Życie dzisiejszej kobiety pełne jest wyzwań dotyczących dnia codziennego. Praca zawodowa, dom, dzieci wywołują presję i chęć dążenia do doskonałości. Jednym z najważniejszych atrybutów urody są zdrowe włosy oraz nienaganna fryzura. Dbłość o ten element urody spędza sen z powiek wielu Paniom. Znaczący wpływ na jakość włosów ma to, jakim zabiegom je poddajemy i jak pielęgnujemy.

NIAMH HAIR CONCEPT wyszedł naprzeciw tym oczekiwaniom. Opracował rewolucyjną linię kosmetyków pielęgnacyjnych opartą wyłącznie na naturalnych składnikach. Do dyspozycji mamy pełną gamę wyspecjalizowanych produktów odpowiadającą wszystkim problemom z włosami oraz skórą głowy.

Nasze atuty:

- wyciągi organiczne,
- bez SLS/SLES,
- bez oleju mineralnego,
- bez parabenów,
- bez barwników,
- bez silikonów,
- bez alergenów,
- 100% made in Italy.

W każdej linii użyto dedykowanych, wyłącznie naturalnych składników aktywnych.

BE PURE NUTRIENTE NOURISHING

ODŻYWCZY SZAMPON I MASKA idealne do włosów: delikatnych, wrażliwych, cienkich, suchych i pozbawionych życia.

WYCIĄG BIOLOGICZNY Z OWSA: posiada właściwości nawilżające, powlekające i łagodzące, które są szczególnie wskazane do włosów delikatnych, wrażliwych i cienkich, wymagających odżywienia.

WYCIĄG BIOLOGICZNY Z MAKU: znajduje zastosowanie w formule ze względu na działanie łagodzące i kojące.



BE PURE PROTECTIVE

ZAPEWNIAJĄCE OCHRONĘ SZAMPON I MASKA do włosów farbowanych i rozjaśnianych.

WYCIĄG BIOLOGICZNY Z GRANATU: jest to koncentrat antyoksydantów, które przeciwdziałają formowaniu się wolnych rodników.

WYCIĄG BIOLOGICZNY Z NAGIETKA: posiada właściwości nawilżające, łagodzące i antyoksydacyjne, które umożliwiają delikatne oczyszczenie, nie naruszając przy tym naturalnej równowagi włosów i skóry głowy.



BE PURE RESTORE

ODBUDOWUJĄCY SZAMPON I MASKA do włosów zniszczonych.

BIOLOGICZNA OLIWA EXTRA VERGINE Z OLIVEK: jest to pierwsze drzewo, które zostało wspomniane w historii świata i które na potrzeby pielęgnacji włosów udostępnia cały swój potencjał zawarty w koncentracji składników odżywczych i witamin.

WYCIĄG BIOLOGICZNY Z BANANA: pulpa z tego owocu jest prawdziwym panaceum dla włosów; zawiera dużą ilość cennych substancji odżywczych (cukrów, witamin i minerałów).



BE PURE DELIKATO

DELIKATNY SZAMPON I MASKA do częstego stosowania.

WYCIĄG BIOLOGICZNY ZE SŁODKIEGO MIGDAŁU: szczególnie łagodny i kojący, łatwo przenika do włosów, chroni je przed przesuszeniem.

WYCIĄG BIOLOGICZNY Z BŁAWATKA: wyciąg z bławatka posiada doskonale właściwości zmiękczające, łagodzące, ściągające i nawilżające.



BE PURE HAIR FALL PREVENTION

ZAPOBIEGAJĄCE WYPADANIU WŁOSÓW SZAMPON, MASKA I BALSAM do włosów słabych i cienkich.

CAPILIA LONGAPPE: jest to innowacyjny czynnik aktywny złożony z koncentratu komórek totipotencjalnych – pozyskiwanych z kłącza *Curcuma longa*, rośliny tropikalnej i subtropikalnej o doskonałych właściwościach regeneracyjnych.

WYCIĄG BIOLOGICZNY Z FENKUŁU WŁOSKIEGO: dzięki mieszance wody, soli mineralnych i witamin wyciąg stanowi dobroczynny pokarm dla skóry i włosów.



BE PURE DETOX

SZAMPON, MASKA I PEELING do włosów normalnych i z tendencją do nadmiernego obciążenia.

WYCIĄG BIOLOGICZNY Z ALOESU: aloes/*Aloe vera* – jest bogaty w elementy, które przeciwdziałają starzeniu komórkowemu spowodowanemu przez wolne rodniki. Łagodzi stany zapalne podrażnionej skóry głowy, pomaga zmniejszyć łupież oraz ograniczyć wydzielanie sebum.

WYCIĄG BIOLOGICZNY Z MARCHWI: bogaty w antyoksydanty, beta-karoten i witaminę A, przeciwdziała tworzeniu się wolnych rodników, stymuluje regenerację skóry i polepsza stan zdrowia włosów.



BE PURE SKALP DEFENSE

ZABIEG USPOKAJAJĄCY SKÓRĘ GŁOWY

Szampun, maska oraz serum przeznaczone do skóry wrażliwej ze skłonnością do podrażnień oraz nadprodukcji sebum.



Organiczne wyciągi imbiru, kadzidłowca i winogron charakteryzują się aktywnymi właściwościami antyseptycznymi, przeciwzapalnymi i bakteriostatycznymi, które normalizują podrażnioną, wrażliwą i łuszczącą się skórę głowy.

3 TRIKI FRYZJERA

na regenerację włosów po zimie



Damian Drzyzga

Fryzjer z ponad 20-letnim doświadczeniem, właściciel salonu Let's Dye w Warszawie, edukator, Regional Trainer marki Davines. Bierze udział w pokazach mody i sesjach zdjęciowych do magazynów kobiecych. Dbą o wizerunek gwiazd (współpracuje z Edytą Bartosiewicz, stylizował fryzury Kory). Jako trener Davines dzieli się swoją wiedzą, doświadczeniem zawodowym, inspiruje. Zaangażowany w produkcję programów rozrywkowych (Taniec z Gwiazdami, Must Be The Music). Prywatnie pasjonat muzyki.



Matowe, pozbawione energii, z rozdwojonymi końcówkami – niejedna Polka mogłaby tymi słowami określić kondycję włosów po zimie. Nadchodząca wiosna zobowiązuje do przywrócenia im witalności. Jak przeprowadzić intensywną terapię wzmacniającą? Radzi fryzjer Damian Drzyzga.

– Zbliżający się sezon wiosenny sprawia, że nakrycia głowy trafiają na dno szafy, a my chętniej eksponujemy włosy – rozpuszczone, upięte, wzbogacone o stylowe dodatki. Po ciężkim okresie zimowym obfitym w niskie temperatury, wiatr i suche powietrze kosmyki są osłabione, pozbawione blasku, ze skłonnością do łamania. Szkody te można jednak naprawić, z pomocą specjalisty i samodzielnie w domu – mówi Damian Drzyzga, trener marki Davines, właściciel warszawskiego salonu Let's Dye. Od czego zacząć przedwiosenną akcję-regenerację?



Podcięcie rozdwojonych końcówek

Końcowe partie włosów szczególnie zimą są narażone na uszkodzenia mechaniczne. Ocierają się o swetry, szaliki, czapki, skutkiem czego elektryzują się, wysuszają i rozdzwajają. Jedynym rozwiązaniem problemu jest

wizyta u fryzjera, który podcinając zniszczone końcówki, nada fryzurze zdrowy wygląd. Należy także pamiętać, by przed suszeniem włosów nanieść na ich końce rozcieńczone w dłoniach 2–3 krople olejku pełniącego funkcję wypełniacza. W ten sposób unikniemy uwrażliwienia włókien.

Peeling

Na kondycję włosów zimą ma wpływ nie tylko niska temperatura, ale w dużej mierze również toksyczne substancje zawarte w smogu. „Wiosenne porządki” na głowie pomogą nam przeprowadzić różnego rodzaju preparaty złuszczące. Peelingi mechaniczne i enzymatyczne stosowane regularnie raz na tydzień działają przeciwutleniająco, zapobiegając oznakom starzenia. Pomagają osiągnąć zdrową i zbalansowaną skórę głowy, a w rezultacie piękne, mocne i pełne vitalności włosy. Codzienną pielęgnację warto wzbogacić o szampon oczyszczający, który usunie zanieczyszczenia, ale także resztki produktów do stylizacji.

Intensywne nawilżanie

– Suche, matowe kosmyki wymagają dogłębnego odżywienia. Aby wzmocnić osłabione w czasie zimy włókna, warto sięgnąć po silnie nawilżające szampony i maski. Pamiętajmy, aby podczas mycia włosów traktować je z wyczuciem. Skupmy się na masażu skóry głowy, długość i końce pasm otulmy pianą. W pozimowej regeneracji sprawdzą się maski bazujące na glinkach, które zapewniają mocny efekt kondycjonujący. Aby tego typu kosmetyki zadziałały w pełni, potrzebują kilku minut – nie spłukujemy maseczek od razu po nałożeniu, potrzymajmy je na włosach minimum 5 minut. W tym czasie możemy przeczesać pasma, najlepiej grzebieniem o szeroko rozstawionych zębach – radzi ekspert Davines.

Wiosna sprzyja metamorfozom wizerunkowym w postaci nowego kształtu lub koloru fryzury. Usługa koloryzacji z wykorzystaniem produktów o dodatkowych właściwościach pielęgnacyjnych może sprawić, że kosmyki będą wyglądać lśniaco i zdrowo. W tym celu fryzjerzy stosują nie tylko klasyczne farby, ale również delikatne kosmetyki koloryzujące oraz odżywki z pigmentami bezpośrednimi, które nadają włosom głębokie lub subtelne refleksy.

Więcej informacji: www.davines.com/pl
oraz www.facebook.com/davinespolska

Tekst: **Damian Drzyzga**

Jak unikać strat i przenieść obsługę klienta na zupełnie nowy poziom?



Rozwój nowych technologii stawia nowe wyzwania przedsiębiorcom – również tym z branży hair & beauty. Coraz bardziej wymagający i świadomi klienci oczekują komfortowych rozwiązań, które pomogą oszczędzić im cenny czas. Na szczęście są narzędzia, takie jak Moment Pay od Versum, które sprzyjają wygodzie klientów, ale i właścicieli salonów.

Dotrzeć do klientów, zanim zrobi to konkurencja

Jakość usług jest kluczowa dla powodzenia salonu fryzjerskiego, ale nie jest jedynym, co konsumenci biorą pod uwagę. W warunkach dużej konkurencji nacisk trzeba położyć także na podnoszenie jakości obsługi, a w tej kwestii pomóc mogą nowoczesne rozwiązania – w końcu każdy z nas przyzwyczajony jest do codziennego korzystania z internetu, robienia w sieci zakupów czy zamawiania posiłków. Pociąg Polaków do nowoczesnych rozwiązań pokazują liczby. Rekordy popularności bije system BLIK, przy pomocy którego w trzech pierwszych kwartałach 2019 roku dokonano 146 milionów transakcji. Jako społeczeństwo coraz rzadziej sięgamy po gotówkę, a co 5 z nas w ogóle nie nosi jej przy sobie. Możesz to wykorzystać do stworzenia swojej przewagi konkurencyjnej, wprowadzając w swoim salonie płatności online z Versum. Moment Pay pozwoli Ci na przyjmowanie płatności dokonanych szybkim przelewem, BLIKIEM, a także kartą, na przykład w procesie rezerwacji online. Możesz w ten sposób pobierać także płatności za wizyty i produkty w salonie, a nawet przedpłaty!

Chroń swoje finanse

Największą zmurą każdego biznesu beauty są klienci, którzy umawiają się i nie przychodzą. Czas pracownika (lub Twój własny), w którym mógłby zarabiać dla salonu, idzie na marne. Nieużywany sprzęt też nie przynosi zysków. Przegapienie terminu w gorących okresach, na przykład przed świętami, boli jeszcze bardziej, bo przecież na miejsce zapominalskiego klienta bez problemu znalazłby się inny

chętny. Jedna opuszczona wizyta nie zachwieje finansami firmy, ale kilka takich sytuacji w miesiącu, zwłaszcza w przypadku droższych zabiegów, może spowodować, że będziesz balansować na granicy ryzyka. Kolejna niezrealizowana usługa może skończyć się katastrofą. Oczywiście nie sposób zmusić niefrasobliwych klientów, by dotrzymywali terminów albo chociaż uprzedzali, że się nie pojawią. Jest jednak skuteczna metoda na znaczące obniżenie liczby opuszczonych wizyt, która nie tylko skłania klientów do rozważnego rezerwowania usług, ale także zabezpiecza Cię na wypadek nieobecności. Mowa o przedpłatach.

Ich pobieranie może wydawać się skomplikowane, ale nie wtedy, kiedy korzystasz z płatności online. Dzięki Moment Pay staje się to naprawdę proste – możesz prosić o przedpłaty podczas umawiania wizyty na miejscu w salonie, przez telefon, a w przypadku rezerwacji online cała procedura dzieje się automatycznie. W dodatku możesz stworzyć wariant idealny dla Twojego salonu – pobierać przedpłaty dla wszystkich lub tylko dla wybranych usług, od wszystkich lub określonych klientów, a nawet w wybranych dniach tygodnia czy godzinach! Możliwość pobierania przedpłat w praktyce oznacza także możliwość dokonywania pełnej płatności za usługę przez internet, co jest ogromną zaletą dla wielu klientów. Dobrowolnie opłacając 100% ceny zabiegu, nie muszą martwić się o gotówkę po przyjeździe do salonu.

Sięganie po nowe rozwiązania to opłacalna inwestycja dla Twojego biznesu. Ten śmiały krok wymaga nieco odwagi, na którą łatwiej się zdobyć, mając wsparcie sprawdzonego partnera, takiego jak Versum. Wejdź z nami w nową dekadę XXI wieku i zacznij korzystać z płatności online Moment Pay!

Odwiedź www.versum.pl
i wypróbuj za darmo już teraz.



Jak grzebień i włosy. Jak Ty i Twój wymarzony klient!

System do zarządzania salonem Versum
i portal rezerwacyjny Moment.pl to idealny tandem,
z którym rozwiniesz swój biznes i będziesz zarabiać więcej!

Zacznij korzystać za darmo już teraz.

versum

www.versum.pl

WŁOSY SĄ UBRANIEM, A NIE PRZEBRANIEM



Jako fryzjerzy, styliści zajmujemy się włosami, ich strzyżeniem i koloryzacją. Bardzo często spotykamy się z sytuacją, że klientka przychodzi na termin wizyty z gotowym zdjęciem fryzury, koloru, stylizacji. Naszym zadaniem jest popatrzeć na klientkę okiem profesjonalisty, przeanalizować jej cerę, rysy i kształt twarzy, oczy, zarys brwi, sylwetkę, a co najważniejsze strukturę i kondycję włosów.

Bardzo często wyobraźnia klienta jest mylna. Musimy mieć na uwadze to, że klientka jest przekonana, że gdy będzie miała fryzurę taką jak na zdjęciu, to będzie wyglądała dokładnie tak samo. Bywa niestety tak, że włosy nie nadają się do danej fryzury, koloru lub po prostu nie pasują do danej osoby. Nasza fryzjerska siła tkwi w argumentach i doświadczeniu, które posiadamy. Powinniśmy zadbać o to, by włosy były spójne z osobowością i trybem życia naszego klienta. Moda jest bardzo istotna, ale... nasze wycucie w stosunku do klienta jest finalnie celem, który następnie przełoży się na sukces.

Fryzura idealna to taka, która przede wszystkim pasuje do twarzy. W swojej pracy kieruję się wiedzą dotyczącą analizy kolorystycznej klienta i patrzę na to, z jakim typem kobiety mam do czynienia: sportowym, romantycznym,

Rodzaj strzyżenia, linia, długość i kolor włosów muszą wydobyć wnętrze i urodę osoby siadającej na fotelu fryzjerskim.

biznesowym, zaniedbanym... Rodzaj strzyżenia, linia, długość i kolor włosów muszą wydobyć wnętrze i urodę osoby siadającej na fotelu fryzjerskim. Bardzo często jest tak, że decyduję o zmianie koncepcji. Siła moich argumentów i wiedza powodują, że klient mi ufa, a moja wizja trafia niemalże w stu procentach w gust i oczekiwania.

Włosy bardzo dużo mówią o człowieku. Niekiedy kobiety chowają się za nimi, chcąc być niezauważone. Taki klient, to trudny klient, jednak naszym zadaniem jest wykonać stylizację, w której taka osoba poczuje się bezpiecznie, będzie miała estetyczną fryzurę i kolor pełen połysku. Dlatego tak ważną kwestią jest przeprowadzenie krótkiego wstępnego wywiadu z klientem i wyczucie, które pozwoli przełożyć nasze działania na finalny efekt.

Niezależnie od wieku i płci każdy powinien dbać o włosy. Włosy rzucają się zawsze na pierwszy plan. To one zdobią naszą twarz, regulują jej kształt i powodują to, że gdy patrzymy w lustro, czujemy się dobrze lub źle. Są częścią nas i naszego wizerunku. Zachęcam każdego do spojrzenia na klienta jak na całość. Nasza praca jest bardzo odpowiedzialna. Jako styliści fryzur mamy moc dawania radości, uśmiechu, wygody i poczucia atrakcyjności osobom, które odwiedzają nasz salon.

...moje serce wypełnia sztuka, którą jest fryzjerstwo...

Tekst: **Jagoda Korzeniewska**

Mistrz Polski

Złoty medalista Global Stylist Award OMC



Jagoda Korzeniewska

Fryzjer-stylista od 2000 roku. Reprezentantka Polski na zawodach międzynarodowych. Pracuje z Mistrzami Świata. Członek Kadry Fryzjerstwa Polskiego. Doświadczenie zdobywała do tej pory w Polsce, Francji, Seul'u, Hiszpanii, Szkocji, Niemczech, Rosji oraz na Ukrainie. Posiada doświadczenie w pracy przy sesjach zdjęciowych, przy pokazach mody oraz w telewizji. Jej pasją jest fryzjerstwo. Kocha wyzwania i uważa, że zawsze można się czegoś nauczyć. Wielokrotna finalistka i laureatka licznych konkursów fryzjerskich. Na Mistrzostwach Polski zdobyła dwa złote medale, dwa srebrne i jeden brązowy. Jej najważniejsze osiągnięcie to indywidualne 8. miejsce na Świecie, 6. w Europie, 4. na Świecie i w końcu 2. Vice Mistrzostwo Świata. Ciągłe dąży do najwyższego podium. Pragnie się rozwijać, aby dać fryzjerom moc, chęć oraz inspirację.





SZKOLENIA GRUPOWE SALONOWE INDYWIDUALNE

**PROFESJONALIZM
INDYWIDUALNE
PODEJŚCIE**



**TECHNIKI STRYŻEŃ
DLA POCZĄTKUJĄCYCH I ZAAWANSOWANYCH
(DAMSKIE I MĘSKIE)**

**STRYŻENIE KREATYWNE
NOŻEM CHIŃSKIM**

**TECHNIKI KOLORYZACJI
BLOND IDEALNY
KOLORYZACJA KREATYWNA
SOFTOWE TECHNIKI KOLORYZACJI**

**SYSTEMY PRZEDŁUŻANIA
I NIECHIRURGICZNEGO UZUPEŁNIANIA WŁOSÓW**

**DOCZEPIANIE WŁOSÓW
SYNTETYCZNYCH, BY UZYSKAĆ EFEKT AFRO**

tel. 881 041 887

Wszystkie aktualne szkolenia grupowe na FB:
Jagoda Korzeniewska Hair Academy

HIT SPRZEDAŻY

20 in 1 SPRAY MASK

olej ze słodkich migdałów, keratyna
ekstrakty z bambusa i noni



Nawilża suche włosy
Wzmacnia osłabione włosy
Odbudowuje zniszczone włosy
Nadaje sprężystość i elastyczność
Odżywia łamliwe włosy
Zwiększa objętość włosów
Dyscyplinuje włosy puszące się
Ułatwia rozczesywanie
Chroni przed wysoką temperaturą
Zapobiega rozdławianiu końcówek
Zwiększa podatność na układanie
Przyspiesza suszenie włosów
Chroni przed promieniowaniem UV
Doskonale wygładza włosy
Definiuje loki
Chroni kolor włosów farbowanych
Nie obciąża włosów
Nadaje włosom połysk
Przywraca włosom vitalność
i zdrowy wygląd
Eliminuje elektryzowanie się włosów

INTENSIS

Chantal

ul. Wspólna 1, Duchnow, 05-462 Wiązowna, tel. +48 22 255 34 45,
www.chantal.com.pl

ROZWÓJ KLUCZEM DO SUKCESU

czyli dlaczego warto się szkolić i stawiać sobie nowe wyzwania

„Dziękuję bardzo, jest cudownie. To jest to, czego chciałam” – takie słowa budują i zachęcają nas do dalszej ciężkiej pracy. Każdy z nas tworzy, bo tak można nazwać to, co robimy – tworzymy piękno, uszlachetniamy, dopełniamy, wizualizujemy fryzury. Nasz zawód cechuje ciężka praca, wyrzeczenia, ale dzięki temu możemy nazwać się artystami. Fryzjerstwo wymaga ciągłego doskonalenia swoich umiejętności oraz śledzenia światowych trendów, ponieważ branża rozwija się bardzo dynamicznie.

Każda kobieta, niezależnie od tego, czy pracuje w sklepie, czy jest osobą znaną, chce wyglądać indywidualnie i atrakcyjnie. Powtarzam często uczniom, że każda klientka po wyjściu z salonu ma prawo wyglądać jak z okładki magazynu. Młodzi ludzie, którzy dopiero zaczynają pracę, podglądają nas i naśladują. Czy w zakresie strzyżenia, czy pełnego zabiegu kolorystyki, trzeba im przekazać jak najlepszą i najszerszą wiedzę. Bez szkoleń, pracy z innymi fryzjerami przy pokazach i eventach będziemy stać w miejscu. Znam fryzjerów, którzy zatrzymali się 15 lat temu i nie idą z duchem czasu. Pracują i wykonują schematyczne cięcia, ale nie jest to praca godna podziwu. Gdy tylko mogę, korzystam z różnego rodzaju kursów, warsztatów i szkoleń, lecz sama również przekazuję swoją wiedzę adeptom tego pięknego zawodu.



Bo w ten dzień wszystko jest ważne.. Dla panny młodej ..



„Wymyślić” swoją twórczość jest bardzo ciężko, lecz po latach pracy, prób i błędów można dojść do celu. Długie godziny pracy i poświęcenie dają nam ogromną satysfakcję. Taka droga, niejednokrotnie bardzo wyboista, czeka bowiem każdego; każdego, kto chce spełniać się w zawodzie fryzjera. Biorąc udział w dużych przedsięwzięciach, takich jak eventy, pokazy itp., otrzymujemy w zamian podziw dla naszej pracy. Jako uczeń zawodu wyszłam spod twardej ręki starej szkoły. Niektórzy z Was wiedzą, jak to wyglądało. Niczego jednak nie żałuję, ponieważ wszystkie te lata ukształtowały mnie i moją pracę.

Klientki przez lata się zmieniły. Obecnie są bardziej świadome i wymagające, ale pamiętajmy, że każda z nich oczekuje tego samego. Wchodząc do salonu i wychodząc z niego, chce czuć się wyjątkowa, a nie następną w kolejce.

***Oczekiwania dotyczące
perfekcyjnego cięcia,
dobrze wykonanego koloru
oraz profesjonalnej
wiedzy o pielęgnacji
i układaniu nowej
fryzury to nie wszystko.
Liczy się bowiem nie tylko
efekt po wyjściu z salonu,
ale także późniejsze
układanie się włosów.***

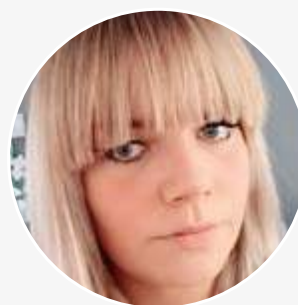
Poświęćcie jej swój czas i zadbajcie o jej potrzeby, a to zapoczątkuje nowy rozdział. Zachęcajcie do produktów dobrych profesjonalnych marek, bo jest to niezwykle ważne. Doradźcie, jak dbać o włosy i pielęgnować je, a Wasza klientka będzie wiedziała, że trafiła w ręce specjalisty. Oczekiwania odnośnie do perfekcyjnego cięcia, dobrze wykonanego koloru oraz profesjonalnej wiedzy o pielęgnacji i układaniu nowej fryzury to nie wszystko. Liczy się bowiem nie tylko efekt po wyjściu z salonu, ale także późniejsze układanie się włosów. Zaczynajcie od przywitania i uśmiechu, zadbajcie o klientkę w czasie wizyty, a wróci do Was. W ten sposób zbudujecie solidne podstawy swojego biznesu i zyskacie lojalność klientów. Moja rada: traktujcie swoje klientki tak, jak Wy byście chciały być potraktowane. Proponujecie, doradzacie, bo jesteście ekspertami w swojej dziedzinie. Produktywnie spędzony czas w pracy to taki, kiedy czujecie się zmęczone, ale wiecie, że wykonaliście kawał dobrej roboty.

Bardzo lubię przekazywać swoją wiedzę młodzikom, kursorantom i stażystom. Wierzę, że kiedy pójdą dalej w świat, przekażą ją dalej kolejnym pokoleniom. Gdy zaczynałam swoją przygodę z tym zawodem, od razu go pokochałam. Niedługo będę miała możliwość przygotowania fryzur do pokazu bardzo znanego projektanta mody. Ktoś kiedyś we mnie uwierzył i dziś mogę tworzyć takie cuda. Wy też dajcie sobie szansę, bo nigdy nie jest za późno na szkolenia. Nie żałujcie czasu, by się rozwijać i próbować nowych rzeczy. Portale społecznościowe dają Wam obecnie szerokie



perspektywy, macie możliwość pokazania swoich prac całemu światu. Wszystkie uwagi i komentarze (zarówno te pozytywne, jak i negatywne) powinny Was motywować do jeszcze cięższej pracy i doskonalenia swoich umiejętności. Eventy, targi i pokazy pozwalają nam poznać jeszcze więcej wspaniałych postaci związanych z branżą. Korzystajmy z tej możliwości, szkolmy się i przekazujmy dalej zdobytą wiedzę. Podejmujemy nowe wyzwania, a będziemy mogli spełniać się we wszystkim.

Tekst: **Patrycja Chojnacka-Walus**



Patrycja Chojnacka-Walus

W zawodzie fryzjera od 16 lat. Jej konikiem jest koloryzacja. Uwielbia przekazywać swoją wiedzę, a jeszcze bardziej tworzyć nowe techniki koloryzacji i strzyżeń. Motywuje i koordynuje pracę swoich uczniów. W salonie zajmuje się szkoleniem młodzieży i stażystów. Zawsze pracuje na najwyższym poziomie i tak też przekazuje wiedzę adeptom fryzjerstwa. Jest otwarta na wszelkie możliwości współpracy z fryzjerami, gdyż wierzy, że razem można osiągnąć więcej.

ON HAIR Warsaw

by Cosmoprof Worldwide Bologna

24-25 października, Centrum GLOBAL EXPO Warszawa

Międzynarodowe targi branży fryzjerskiej zmieniają nazwę i ogłaszają nowy rozdział w swoim rozwoju. W związku z przejściem holdingu Health and Beauty przez Bologna Fiere COSMOPROF, będącego jednym ze światowych liderów w sektorze imprez wystawienniczych dla branży hair & beauty, dotychczasowe Hair Forum odbędzie się w tym roku pod nowym szyldem ON HAIR Warsaw by Cosmoprof Worldwide Bologna. We Włoszech ON HAIR jest najbardziej rozpoznawalną marką targów dla sektora fryzjerskiego. Ścisła współpraca z doświadczonym i renomowanym organizatorem otwiera polskiej edycji nowe możliwości rozwoju. Przekonamy się o tym już 24-25 października 2020 w Centrum GLOBAL EXPO w Warszawie.



ON HAIR Warsaw dba przede wszystkim o kompleksową ofertę, przyciąga doskonałą organizację i bogatym, atrakcyjnym programem. Jesienią możemy się więc spodziewać spektakularnych pokazów, najnowszych trendów oraz artystycznych metamorfoz w wyjątkowej oprawie audio-wizualnej. Sercem gorących wydarzeń będzie SCENA GŁÓWNA. Jako gość specjalny pojawi się Andy Smith – globalny ambasador Indola.

W programie ramowym ON HAIR ważną część zajmują imprezy edukacyjne, doskonale odpowiadające potrzebom rozwijającej się branży. Międzynarodowy Kongres Fryzjerski, szkolenia i praktyczne instruktaże na Scenie Kongresowej, Strefa Ucznia, Strefa Nauczyciela, pokazy męskiego golenia i strzyżenia w Barber's Corner – to najważniejsze miejsca spotkań dla odwiedzających targi z autorytetami branży.



Dodatkowych emocji dostarczają mistrzostwa i konkursy, które zarówno profesjonalistom, jak i młodym adeptom oferują szansę zdobycia prestiżowego tytułu. Pod okiem międzynarodowego grona jurorów zostanie rozstrzygniętych pięć konkurencji:

- **Hair Master Cup** – Ogólnopolskie Mistrzostwa Artystów Fryzjerstwa,
- **Barber's Battle** – Ogólnopolskie Mistrzostwa w Strzyżeniu Męskim,
- **Perfect Beard** – Konkurs na Najpiękniejszą Brodę i Wąsy,
- **Hot Shave** – International Battle, czyli profesjonalne golenie brzytwą,
- **Young Talent Cup** – Ogólnopolski Konkurs dla Uczniów Sztuki Fryzjerskiej.

Sprzedaż biletów online na targi, szkolenia i wykłady ruszy już w czerwcu.

Zrób z nami krok w przyszłość!

Więcej o targach ON HAIR dowiesz się na stronie www.onhair.com.pl

ON HAIR BY COSMOPROF
WARSAW WORLDWIDE BOLOGNA

DAWNIEJ



HairForum



ON HAIR – MIĘDZYNARODOWE TARGI I KONGRES
BRANŻY FRYZJERSKIEJ

24-25 października 2020
GLOBAL EXPO, Warszawa

ZRÓB Z NAMI KROK W PRZYSZŁOŚĆ!



ŁOJOTOKOWE ZAPALENIE SKÓRY

Łojotokowe zapalenie skóry (ŁZS) stanowi przewlekłą, dość powszechną chorobę skóry. Jest to zaburzenie wieloczynnikowe, na które wpływają elementy egzogenne i endogenne. Łojotokowe zapalenie skóry zwykle pojawia się na obszarach ciała, gdzie znajduje się duża gęstość gruczołów łojowych. Do tych obszarów zaliczamy m.in.: skórę głowy, twarz i klatkę piersiową.

Łojotokowe zapalenie skóry występuje u około 1-3% populacji ogólnej, z zaznaczeniem, że częściej występuje u osób z obniżoną odpornością. Występuje również częściej u mężczyzn, a jego nasilenie obserwuje się w okresie zimowym i w okresach zwiększonego stresu oraz osłabienia. Diagnozę ŁZS zwykle przeprowadza się na podstawie wywiadu i badania przedmiotowego. W rzadkich przypadkach do diagnostyki różnicowej potrzebna jest biopsja skóry.

Trichoskopia

Analizując stan skóry głowy i włosów w obrazie z mikrokamery, możemy zaobserwować czerwone, łuszczące się plamy, łuski zbitego martwego naskórka przylegające do skóry i włosów, często w kolorze od białego przez szary, szaro-żółty. Obserwujemy stany zapalne, strupy, przeczosy. Łojotokowe zapalenie skóry może być połączone z łojotokiem (oleistym lub suchym). W niektórych przypadkach dochodzi do wzmożonej utraty włosów. Głównym powikłaniem jest wtórne zakażenie bakteryjne, które zwiększa zaczerwienienie, miejscowe podrażnienie skóry oraz świąd.

Klienci mogą zgłaszać problem ze świadem, który czasami może być uciążliwy, a drapanie niestety będzie powodowało pogorszenie stanu skóry i włosów.

U osób ze zdiagnozowanym ŁZS można zaobserwować zmianę w wyglądzie włosów. Taka sytuacja wynika z:

- nienajlepszego stanu skóry i procesu zapalnego, który będzie rzutował na strukturę i odporność osłonki;
- przewlekłego stosowania specjalistycznych szamponów przeciwłupieżowych;
- urazów mechanicznych – drapanie.

Patogeneza łojotokowego zapalenia skóry nie jest jeszcze w pełni poznana, ale wymienia się kilka głównych czynników:

- aktywność gruczołów łojowych;
- aktywność drożdży *Malessezia*;
- hormony;
- zaburzenie funkcji bariery skórnej;
- geny.

Dodatkowe czynniki:

- stres lub zmęczenie;
- spożywanie dużej ilości cukrów, alkoholu;
- otyłość;
- leki;
- zaburzenia układu nerwowego, w tym choroba Parkinsona;
- HIV / AIDS.

Charakterystyczne miejsca występowania zmian na głowie:

- skóra głowy;
- okolice brwi;
- okolice nosa;
- czasem zajęte są również policzki.

Częstość występowania ŁZS jest szczególnie wysoka w trzech grupach wiekowych:

- w okresie niemowlęcym między 2. tygodniem a 12. miesiącem życia;
- w okresie dojrzewania;
- między 30. a 60. rokiem życia.

U niemowląt ŁZS występuje jako ciemieniucha – żółtawa, tłusta skóra na skórze głowy – która zwykle ustępuje po pewnym czasie.

Istnieją trzy główne metody leczenia/terapii ŁZS:

- środki keratolityczne – złuszczące, które mają za zadanie usunąć martwy, zalegający naskórek;
- środki przeciwzapalne;
- środki przeciwgrzybicze;

- środki keratoplastyczne – warto o nich również wspomnieć, gdyż w sytuacji dużego stanu zapalnego i mocnych podrażnień skóry środki keratoplastyczne będą najlepszym wyborem;
- środki łagodzące i wzmacniające barierę naskórkową.

Należy pamiętać, że długotrwałe stosowanie środków złuszczących i przeciwgrzybiczych może powodować działania niepożądane i problemy kosmetyczne, które mogą zmusić daną osobę do ograniczenia ich stosowania. Dlatego tak ważne jest również wspieranie bariery naskórkowej, by regeneracja skóry była na najwyższym poziomie. Zabiegiem zalecanym przy ŁZS jest tlenoterapia i infuzja tlenowa. Zabieg rozpoczynamy od przeprowadzenia oczyszczania dostosowanego do stanu skóry. Następnie myjemy skórę głowy i włosy, wykonujemy tlenoterapię. Kolejnym krokiem jest wykonanie infuzji tlenowej z preparatem dobranym do potrzeb skóry.

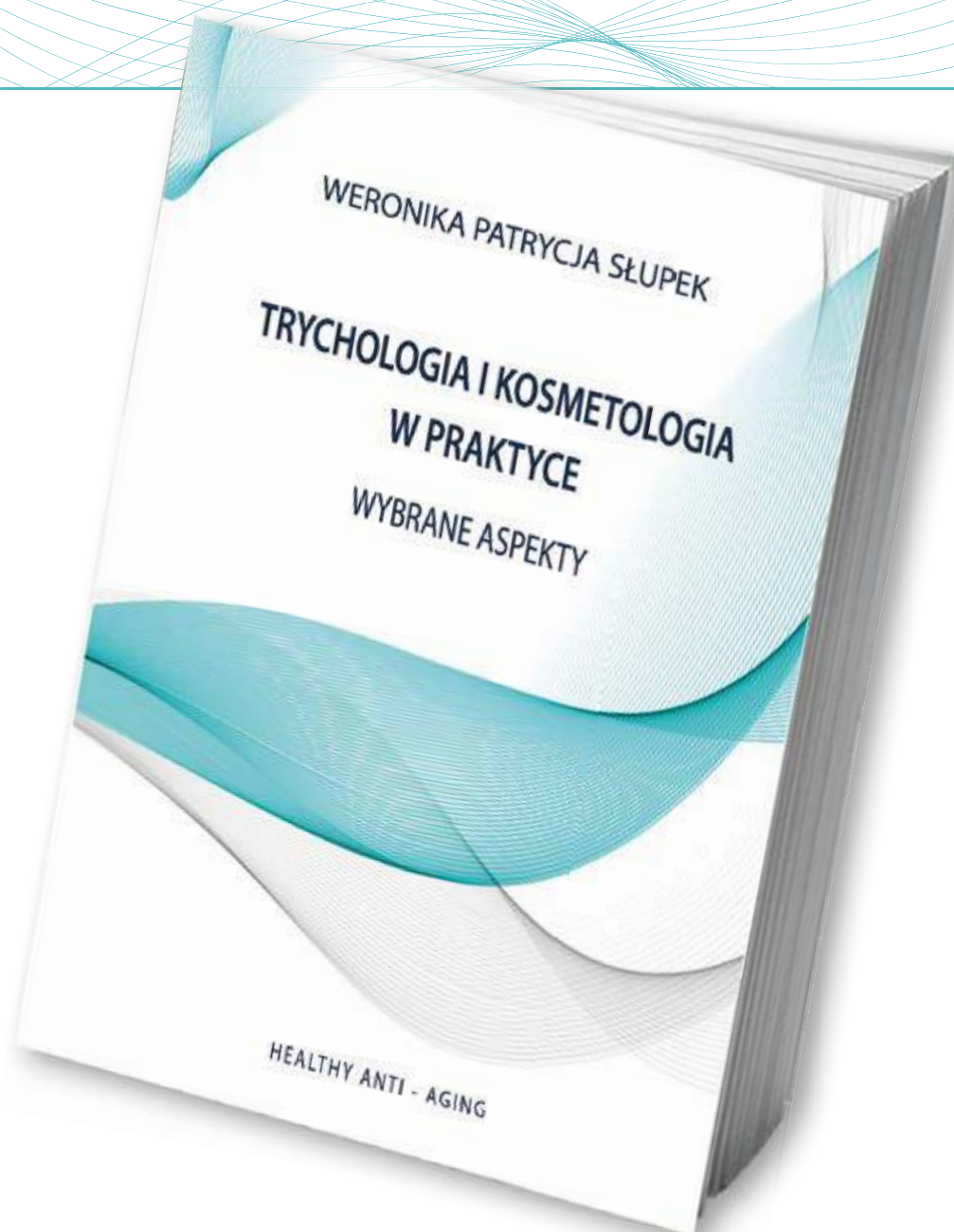
Prawidłowa diagnostyka i dostosowanie się do zaleceń specjalisty może znacząco wspomóc stan skóry i włosów w przypadku ŁZS i pomóc w utrzymaniu jak najdłużej trwającej remisji. Pracując jako fryzjer, trycholog, kosmetolog praktycznie każdego dnia spotykamy się z osobami, które borykają się z ŁZS. Ważne jest, by edukować naszych klientów, w jaki sposób mogą wspomóc leczenie farmakologiczne.

Tekst: **mgr Weronika Patrycja Słupek**



mgr Weronika Patrycja Słupek

Trycholog, kosmetolog, socjolog, fryzjer. Specjalizuje się w pielęgnacji i terapii skóry oraz włosów. Autorka książek: „Trychologia kosmetyczna. Pielęgnacja skóry głowy i włosów”, „Trychologia i kosmetologia w praktyce. Wybrane aspekty”. Nauczyciel akademicki WSiIZ, edukator. Właściciel Akademii Well Concept Trychologia & Kosmetologia. Ekspert i konsultant przy programach telewizyjnych oraz w prasie. Współzałożyciel Polskiego Stowarzyszenia Trychologicznego. Współorganizator Master Class z trychologii pod auspicjami Wyższej Szkoły Inżynierii i Zdrowia w Warszawie. Autorka trychologiczno-kosmetycznych protokołów zabiegowych.



Trychologia i kosmetologia w praktyce. Wybrane aspekty to druga książka mojego autorstwa w dziedzinie trychologii oraz kosmetologii (pierwsza publikacja: Trychologia kosmetyczna. Pielęgnacja skóry głowy i włosów).

Pierwszy z dwóch działów obejmuje wiedzę praktyczną i teoretyczną z zakresu trychologii, kosmetologii i kompleksowego podejścia do klienta. Oparty jest na najnowszych doniesieniach naukowych oraz praktycznym doświadczeniu. Do współpracy zaprosiłam Katarzynę Bernacką, która jest autorką rozdziału „Praktyka kosmetologiczna”.

Drugi dział poświęcony jest dziewięciu wywiadom ze specjalistami branży beauty: dr Elżbieta Techmańska, dr n. med. Aleksandra Stodka, dr n.med. Marta Bednarek, Julitta Małgorzata Siemiątkowska, Marta Kolanowska-Trzcińska, Sylwia Grabska-Zielińska, Marta Zielińska, Beata Adamczyk, Marta Fitoń.

Książka dedykowana jest profesjonalistom: kosmetologom, trychologom i innym specjalistom branży beauty, którzy są zainteresowani holistycznym podejściem w swojej pracy. W książce poruszane są zatem tematy związane z dietetyką, psychotrychologią, psychokosmetologią, diagnostyką, profilaktyką, zarządzaniem.

Moim celem było pokazanie różnorodności aspektów wpływających na problemy trychologiczno-kosmetyczne i wskazanie konkretnych kierunków postępowania. Wierzę, że wiedza zawarta w książce pozwoli spojrzeć Ci na pewne kwestie z innej perspektywy.

Weronika Patrycja Słupek

NOWOŚĆ

Teraz BIOTEBAL 90 tabletek! 3 tygodnie kuracji gratis!¹



AŻ 25% TANIEJ¹

Biotebal – siła leku, której zaufały miliony!²

Biotebal. Skład i postać: Tabletki. 1 tabletkę zawiera 5 mg biotyny. Substancja pomocnicza o znanym działaniu: sorbitol (E 420) **Wskazania:** Niedobór biotyny. **Przeciwwskazania:** Nadwrażliwość na substancję czynną lub na którąkolwiek substancję pomocniczą preparatu. **Podmiot odpowiedzialny:** Polfa Warszawa S.A. Dodatkowych informacji o leku udziela: Polpharma Biuro Handlowe Sp. z o.o., ul. Bobrowiecka 6, 00-728 Warszawa; tel.: +48 22 364 61 00; faks: +48 22 364 61 02. www.polpharma.pl ChPL: 2019.03.15.

1. Kupując Biotebal 5 mg w opakowaniu 90 tabletek oszczędzasz 25% vs 3 opakowania Biotebalu 30 tabletek (od ceny ex-factory). W przypadku 3-miesięcznej kuracji to 3 tygodnie gratis.

2. W drugim półroczu 2018 roku 3,6 mln kobiet powyżej 20 roku życia zadeklarowało, że użyło kiedykolwiek marki Biotebal, dane za okres 07/2018-12/2018, Kantar Polska.

BIO/372/12-2019

Przed użyciem zapoznaj się z ulotką, która zawiera wskazania, przeciwwskazania, dane dotyczące działań niepożądanych i dawkowanie oraz informacje dotyczące stosowania produktu leczniczego, bądź skonsultuj się z lekarzem lub farmaceutą, gdyż każdy lek niewłaściwie stosowany zagraża Twojemu życiu lub zdrowiu.

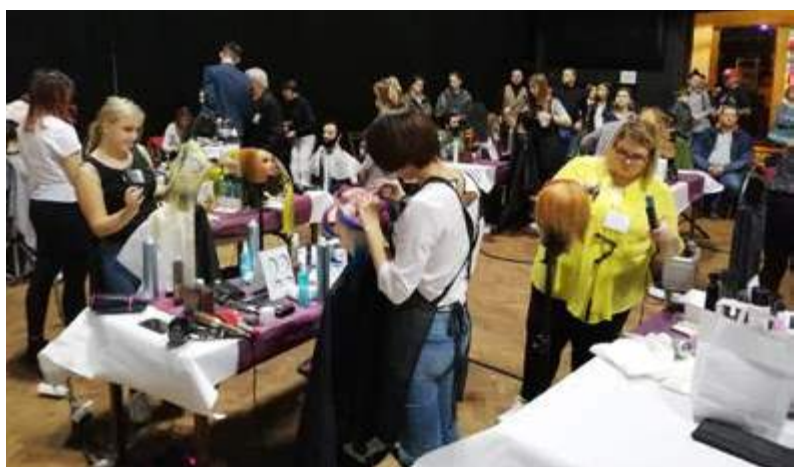
XVII WIELKOPOLSKI KONKURS UCZNIÓW RZEMIOSŁA FRYZJERSKIEGO im. Stefana Siankowskiego

Dnia 01.03.2020 roku w Wielkopolskiej Izbie Rzemieślniczej w Poznaniu odbył się XVII Wielkopolski Konkurs Uczniów Rzemiosła Fryzjerskiego im. Stefana Siankowskiego. Konkurs zorganizowany został przez Wielkopolską Izbę Rzemieślniczą oraz Cech Rzemiosł Różnych wraz z Sekcją Fryzjersko-Kosmetyczną w Poznaniu. W konkursie wzięli udział uczniowie fryzjerstwa, a zawody stanowiły jednocześnie eliminacje do startu w Otwartych Mistrzostwach Fryzjerstwa Polskiego Juniorów.

Do konkursu zgłosiło się blisko 130 uczniów, którzy wystartowali w 4 konkurencjach:

- fryzjerstwo damskie,
- fryzjerstwo męskie,
- fale na mokro,
- „Ja Stylista”, w którym tematem przewodnim była „Kobieta tajemnicza i mroczna”.

W Jury trzech pierwszych konkurencji zasiedli: Dorota Cymerys – przewodnicząca, Dorota Tomsia, Katarzyna Duchoń, Zbigniew Hanysz i Magdalena Zwierzyńska. Natomiast konkurencję „Ja Stylista” oceniano w składzie: Kamil Sobala – przewodniczący, Małgorzata Pawelska, Janusz Gliszczyński, Izabela Mizgalska oraz Aneta Trzaska.



Wyniki konkursu prezentowały się następująco:

DZIAŁ DAMSKI – FALE NA MOKRO

- I miejsce – Zuzanna Szwedek 147 pkt., (Poznań)
II miejsce – Karolina Fils 144 pkt., (Grodzisk Wlkp.)
III miejsce – Oliwia Konrad 136 pkt., (Gniezno)

DZIAŁ DAMSKI

- I miejsce – Maria Lewandowska 281 pkt., (Poznań)
II miejsce – Paulina Mroczkowska 277 pkt., (Poznań)
III miejsce – Wiktoria Wtulich 274 pkt., (Poznań)

KONKURENCJA – „JA STYLISTA”

- I miejsce – Jakub Ratajczak 144 pkt., (Poznań)
II miejsce – Kinga Łopatka 142 pkt., (Środa Wlkp.)
III miejsce – Dominika Twarożek 141 pkt., (Wągrowiec)

DZIAŁ MĘSKI

- I miejsce – Wiktoria Kaszyńska 295 pkt., (Swarzędz)
II miejsce – Anita Ponto 285 pkt., (Września)
III miejsce – Sandra Michalak 269 pkt., (Poznań)



FREE *Limits*
Your *Time*
Your *Hands*

Dodatek do koloryzacji wielopoziomowych
eliminujący potrzebę użycia folii aluminiowej



**FREE
FOIL**



SELECTIVE[®]
PROFESSIONAL

www.selective.com.pl

JAK SKUTECZNIE WZMOCNIĆ I NAWILŻYĆ WŁOSY?

Marzysz o zdrowych i lśniących włosach? Chcesz, by Twoje pasma były nawilżone i wzmocnione? Podpowiem Ci, jak o nie dbać, jakich produktów używać i jak traktować je na co dzień. Dowiedz się, jak skutecznie wzmocnić i nawilżyć włosy.

Mam na imię Piotr i jestem fryzjerem-stylistą. Z branżą fryzjerską jestem związany od 14. roku życia. W tym czasie miałem okazję zdobywać wiedzę i doświadczenie w najlepszych salonach oraz akademiach w Polsce i na świecie. Gwarantuję Ci, że na temat włosów wiem naprawdę dużo. Chciałbym podzielić się z Tobą tą wiedzą. Przygotowałem kompletny poradnik na temat skutecznego wzmacniania i nawilżania włosów.

Krok pierwszy – rozpoznanie problemu

Zanim zaczniemy jakąkolwiek pielęgnację musimy mieć świadomość, w jakiej kondycji są Twoje włosy, z jakim rodzajem uszkodzeń mamy do czynienia. To klucz do sukcesu. Pielęgnacja bezwzględnie musi być odpowiednio dobrana do rodzaju oraz kondycji pasm. W innym razie nigdy nie uzyskamy satysfakcjonujących efektów.

Możemy wyróżnić kilka rodzajów uszkodzeń włosów:

- **uszkodzenia mechaniczne** – powstają między innymi podczas zbyt intensywnego rozczesywania włosów;
- **uszkodzenia chemiczne** – powstają wskutek rozjaśniania włosów oraz innych chemicznych zabiegów;
- **uszkodzenia termiczne** – powstają pod wpływem działania promieni słonecznych lub podczas stosowania takich urządzeń jak suszarka czy prostownica.

Przed przystąpieniem do pielęgnacji zastanów się, z jakimi uszkodzeniami możesz mieć do czynienia. Czy często zbyt agresywnie rozczesujesz włosy? Rozjaśniasz pasma? A może narażasz je na działanie słońca lub regularnie suszysz i prostujesz? Odpowiedź na te pytania pomoże Ci określić, z jakim rodzajem uszkodzeń masz do czynienia. Oczywiście, zdarza się, że wszystkie trzy rodzaje uszkodzeń występują jednocześnie.



Jak zbadać kondycję włosów?

Samodzielna ocena rodzaju uszkodzeń włosów, w warunkach domowych, jest bardzo trudna. Najlepszym sposobem, by zbadać kondycję pasm jest badanie specjalną mikrokamerą. W ten sposób można dokładnie sprawdzić stan włosów oraz skóry głowy. Dowiedzieć się, jak bardzo uszkodzone są Twoje kosmyki, jakich substancji im brakuje do tego, by były zdrowe i lśniące. Dzięki temu można dobrać najlepszą i najskuteczniejszą pielęgnację.

Warto wybrać się do profesjonalnej pracowni fryzjerskiej, która oferuje taką kompleksową opiekę. W pracowni CutCut, którą mam przyjemność prowadzić, taki sprzęt to podstawa. Dbamy o to, by nasi klienci otrzymali profesjonalną ocenę kondycji włosów. Dzięki temu pielęgnacja jest skuteczniejsza. Taka ocena stanu włosów i skóry głowy za pomocą specjalnej mikrokamery w naszym salonie jest bezpłatna. Ty też w każdej chwili możesz umówić się na taką darmową wizytę.

Warto zdać sobie sprawę, że na całej długości włosa mogą powstawać różnego rodzaju uszkodzenia, na przykład na samych końcówkach możemy mieć do czynienia z uszkodzeniem mechanicznym, w środku z uszkodzeniem termicznym, a u nasady z uszkodzeniem chemicznym. Te konfiguracje mogą być rozmaite. To bardzo ważne, by odpowiednio rozpoznać problem.

Czego nie powinny zawierać dobre produkty do pielęgnacji włosów?

Aby skutecznie pielęgnować włosy, musimy nauczyć się czytać ze zrozumieniem składy kosmetyków. Jest kilka substancji, których dobrej jakości, skuteczne produkty do pielęgnacji zawierać nie powinny. Jakże konkretnie?

- **alkohol** – to substancja, która niekorzystnie wpływa na skórę głowy oraz włosy, przede wszystkim powoduje wysuszenie, ale również podrażnienia czy zaczerwienienie skóry głowy. Osłabia włosy i pozbawia je wilgoci;
- **sól** – wypłukuje witaminy oraz minerały z włosów, przez co osłabia ich kondycję;
- **silikon** – daje pozorny efekt wygładzenia i nawilżenia. W pierwszej chwili mamy wrażenie, że włosy mają doskonałą kondycję, jednak silikon tworzy niewidzialną warstwę wokół włosa, która staje się barierą. Oblepione silikonem łodyga włosa oraz skóra głowy nie oddychają i nie wchłaniają substancji odżywczych, przez co pasma z biegiem czasu osłabiają się, stają się łamliwe i przesuszone.

To najczęściej spotykane substancje, które znajdziemy w wielu kosmetykach do pielęgnacji włosów. Warto pamiętać, że przyniosą one więcej szkody niż pożytku. Lepiej wybierać produkty pozbawione tych składników.

Czym się kierować, wybierając dobre produkty do pielęgnacji włosów?

Jeśli zależy Ci na tym, by Twoje włosy były w dobrej kondycji, wybieraj kosmetyki oferowane przez profesjonalne marki z ugruntowaną pozycją na rynku. Takie firmy mają wieloletnie doświadczenie, bazują na opiniach klientów i produkują najczęściej wysokiej jakości kosmetyki. Pamiętaj, że nie zawsze kosmetyk naturalny będzie dla Twoich włosów najlepszy. Na rynku pojawia się obecnie sporo producentów, którzy kuszą naturalnymi specyfikami, jednak często brakuje im doświadczenia. Kosmetyki naturalne – jak najbardziej, jednak muszą być one wzbogacone przebadanymi substancjami, które faktycznie działają. Skuteczny kosmetyk do pielęgnacji włosów zawiera szereg składników odżywczych, które wnikają w głąb włosa i zapewniają trwałe rezultaty. Znane, profesjonalne marki mają zdecydowanie większą wiedzę, doświadczenie, a także budżet, który pozwala im wprowadzać i testować rozmaite, innowacyjne substancje. To właśnie dlatego warto na nie stawiać.

Krok drugi – skuteczne oczyszczanie

Absolutną podstawą w skutecznej pielęgnacji jest oczyszczanie włosów oraz skóry głowy. Trzeba zdać sobie sprawę, że na naszych włosach i skórze głowy każdego dnia gromadzą się rozmaite zanieczyszczenia oraz pozostałości kosmetyków (na przykład silikon), które tworzą nieprzepuszczalną barierę. W takiej sytuacji nawet najlepszy kosmetyk do włosów nie zadziała. Substancje odżywcze nie dostaną się bowiem w głąb włosa i skóry.

Co zatem zrobić? Masz dwie drogi.

- **oczyszczanie za pomocą specjalnych zabiegów w profesjonalnym salonie** – między innymi zabieg dermabrazji czy inny intensywny zabieg oczyszczający skórę głowy oraz włosy, który doskonale przygotowuje je do dalszej pielęgnacji;
- **oczyszczanie w warunkach domowych** – w tym wypadku warto skonsultować się z profesjonalistą, który podpowie, w jaki sposób skutecznie oczyścić włosy i skórę głowy w zaciszu własnego domu. Specjalista dobierze odpowiedni szampon oraz odżywkę do rodzaju i kondycji włosów, a Ty przez trzy miesiące będziesz skupiała się właśnie na tym, by skutecznie pozbyć się wszystkich zalegających zanieczyszczeń.

Jeśli Twoje włosy i skóra głowy zostaną skutecznie oczyszczone, czy to w warunkach domowych, czy w profesjonalnym salonie fryzjerskim, można przejść do świadomej i skutecznej ich pielęgnacji. Ta pielęgnacja musi jednak być odpowiednio dobrana do rodzaju, kondycji oraz struktury włosa.

Krok trzeci – odpowiednia pielęgnacja

Po dokładnym oczyszczeniu włosów możemy dobrać odpowiedni szampon pielęgnacyjny, odżywkę, maskę oraz produkty do stylizacji, które przywrócą włosom kondycję oraz zdrowy blask. Takie produkty musimy jednak właściwie stosować.

Po dokładnym, ale delikatnym umyciu włosów szamponem, musimy je odsączyć z nadmiaru wody. Pamiętaj jednak, by włosów nie pocierać zbyt intensywnie. Mokre pasma są bardzo podatne na uszkodzenia. Nadmiar wody zablokuje jednak wchłanianie cennych substancji z odżywki czy maski. Odżywkę stosujemy na pięć minut po umyciu głowy. Jeśli jednak Twoje pasma są bardzo zniszczone, odstaw odżywkę i stosuj maskę. Zawiera ona bowiem znacznie więcej substancji odżywczych, witamin oraz minerałów i daje znacznie lepsze efekty. Jak ją prawidłowo stosować? Raz w tygodniu maskę nałóż na 40-50 minut (na odsączone włosy), na co dzień natomiast nakładaj ją na 5-10 minut.

Przejdźmy do produktów do stylizacji. Może to być olejek, odżywka bez spłukiwania, która pomaga układać włosy i chroni je przed działaniem wysokich temperatur czy jakiś fluid do prostych lub kręconych włosów. Taki kosmetyk jest niezwykle istotny zwłaszcza, gdy suszysz pasma za pomocą suszarki. Dzięki niemu na włosach tworzy się warstwa ochronna, która skutecznie zmniejsza ryzyko uszkodzeń termicznych. Ważny jest oczywiście skład tego produktu. O tym wspominałem wyżej.

Krok czwarty – prawidłowe strzyżenie

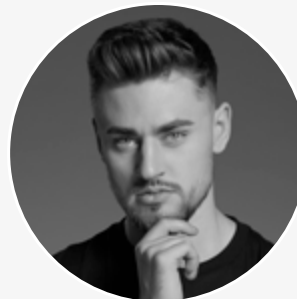
Aby utrzymać włosy w dobrej kondycji, należy je regularnie podcinać (raz na 2-3 miesiące). Podcięcie samych końcówek nie zawsze jednak przyniesie oczekiwany efekt. Żeby włosy wyraźnie wzmocnić, trzeba wykonać pełne, profesjonalne strzyżenie na całej długości. Należy pozbyć się wszystkich zniszczeń. To bardzo ważne zwłaszcza, gdy zapuszczasz włosy. Jeśli nie pozbędziemy się uszkodzeń, będą one przechodziły wyżej i Twoja fryzura nie będzie prezentowała się najlepiej, a co więcej, pasma będą rosły bardzo powoli, nawet niezauważalnie. Po wyeliminowaniu wszystkich uszkodzeń kosmyki odzyskają siłę i vitalność, a Ty szybko zauważysz efekty. Nie chodzi o to, by ściąć od

razu 10 cm włosów. Należy po prostu umiejętnie pozbyć się wszelkich uszkodzeń. Dobry fryzjer/stylista z pewnością będzie umiał się tym profesjonalnie zająć.

Podsumowanie

Resumując: uzyskanie lśniącej, zdrowej fryzury wymaga wiedzy i zaangażowania. Bardzo ważna jest świadomość uszkodzeń włosa i dobranie odpowiedniej pielęgnacji do rodzaju, kondycji oraz struktury kosmyków. Niezwykle istotne jest regularne, skuteczne oczyszczanie włosów i skóry głowy oraz dobrze dobrana pielęgnacja. Warto zwracać uwagę na produkty, które nakładamy na włosy. Powinny być pozbawione szkodliwych substancji. Najlepiej stawiać na sprawdzone marki, które istnieją na rynku od lat. Pamiętaj, że naturalne substancje – żółtka jaj, domowe odżywki czy oleje nie przyniosą takich efektów jak produkty profesjonalne.

Tekst: **Piotr Adaszkiewicz**



Piotr Adaszkiewicz

Założyciel Pracowni CUTCUT HAIR GRAVITY oraz Męskiej Pracowni CUTCUT w Poznaniu. Jest także jednym z założycieli sklepu on-line Pomadziarz.

Projekty: współpraca z reklamą VERSACE, kalendarz dla marki Sebastian Professional, autorska kolekcja GRAVITY i wiele innych. Z branżą szkoleniową ma styczność od 20. roku życia. Koncept edukacyjny przełożył na tworzących w pracowni CutCut, wspierając wszystkich swoim wieloletnim doświadczeniem, aby każdy mógł szlifować własne umiejętności. Inspiracje i naukę rozwija w londyńskich akademiach szkoleniowych.

CEL: wiem, że jestem tutaj po coś więcej, dlatego czuję się w obowiązku, aby robić duże rzeczy w naszej branży dające wartość lub inspirację. To, co zrobiliśmy w 2,5 roku, odkąd powstał koncept CutCut, jest zaledwie początkiem naszych działań.

HEGRON

COSMETICS



IDEALNY NA CO DZIEŃ
WYJĄTKOWY NA SPECJALNE OKAZJE

CZELADNIK FRYZJERSTWA

kompletny program nauki zawodu fryzjera

Kursy przeznaczone są dla pełnoletnich osób bez doświadczenia oraz fryzjerów z wygasłymi umiejętnościami, które:

- poszukują praktycznego, krótkiego, intensywnego kursu, aby podjąć pracę tuż po ukończeniu nauki;
- chcą opanować pełen zakres fryzjerstwa (cięcia damskie, cięcia męskie, koloryzacje, modelowania, upięcia, pielęgnację).

Program składa się z trzech poziomów:

1. Kurs ABC Fryzjerstwa

Trwa 4 tygodnie.

Obejmuje 203 godziny zajęć praktycznych i 21 godzin zajęć teoretycznych. W trakcie kursu uczestnik zrozumie zasady cięcia geometrycznych oraz prawa kolorimetrii. Pozna i będzie w stanie samodzielnie powtórzyć: technikę masażu głowy, 3 zabiegi pielęgnacyjne, 7 technik cięcia damskiego, 4 techniki cięcia męskiego, 9 technik modelowania, 3 techniki modnej koloryzacji, standardy obsługi klienta.

2. Kurs Czeladnik Fryzjerstwa

Trwa 4 tygodnie.

Obejmuje 205 godzin zajęć praktycznych (na modelach) oraz 14 godzin zajęć teoretycznych. Ma na celu rozwinięcie umiejętności fryzjerskich do poziomu Czeladnika. Kończy się Państwowym Egzaminem Czeladniczym. Jego ukończenie pozwala na podjęcie pracy w profesjonalnych salonach fryzjerskich.

UWAGA!

Prawo do przystąpienia do kursu Czeladnik Fryzjerstwa mają jedynie osoby, które ukończyły kurs ABC Fryzjerstwa. Jedno podejście do programu (bez zbędnych przerw) ułatwia uczestnikom nabycie umiejętności.

3. Kurs stylisty Akademii Fryzjerskiej Gabriel

Ma na celu rozwinięcie umiejętności do poziomu stylisty fryzjerstwa w zakresie: diagnozy, szybkości, kreatywności oraz precyzji. Uczestnik pozna 6 technik komponowania kolorów, po 4 techniki cięcia włosów długich, średnich i krótkich oraz techniki superblondów i 2 techniki modnych koloryzacji.

Udzielamy pomocy osobom aplikującym o dofinansowanie z urzędów pracy i UE.

Porównując nas z konkurencją zapytaj:

1. Ile prac wykonasz na główkach treningowych?
U nas 99! (poziom pierwszy plus drugi).
2. Ile modeli/modelek gwarantuje Ci konkurencja (ile prac)?
U nas 63! (poziom pierwszy plus drugi).
3. Czy szkolenie kończy się Państwowym egzaminem Czeladniczym, potwierdzonym dyplomem?
Jesteśmy JEDYNĄ niepubliczną jednostką edukacyjną w Polsce, w której edukacja kończy się przystąpieniem do państwowego egzaminu Czeladniczego.
4. Ilu Absolwentów wyszkoliła konkurencja?
My – 2000 od 1995 roku!
5. Jaki procent Absolwentów pozostaje w zawodzie fryzjera?
U NAS – 85% w perspektywie dłuższej niż 3 lata!

Śmigam jak marzenie jako fryzjer. Bez stresu. Nie odstaję od doświadczonych fryzjerek w moim salonie. Jestem niezmiernie wdzięczna. Po kursach w Akademii Gabriel jest konkret. Fach w rękę! Fryzjer gotowy do pracy.
To opinia Ewy Hadamik – naszej absolwentki z 2019 roku.

Ważne:

- kurs dla osób, które pragną zmienić zawód/przekwalifikować się;
- pomoc przy pozyskaniu dofinansowania na kurs;
- pomoc dla absolwentów przy otwarciu własnego salonu fryzjerskiego;
- zagwarantowana praca po kursie na stanowisku fryzjera w jednym ze współpracujących z Akademią salonów w całej Polsce;
- idealny dla osób bez doświadczenia, chcących zrealizować swoje zawodowe marzenia;
- idealny dla osób, które po zakończeniu szkoły zawodowej nie miały okazji pracować w zawodzie.



Cena kursu od 2 500 zł

Tel.: 533 304 977, ola.akademiagabriel@gmail.com

New
Green Pack



PHYSIACOLOR
oli essenziali

DEMERAL
LA BELLEZZA ITALIANA

NIETOKSYCZNA KOLORYZACJA PHYSIACOLOR

- trwała, nietoksyczna koloryzacja bez amoniaku
- bogata w olejki eteryczne
- rozjaśnia do 4 tonów
- kryje siwe włosy
- paleta zawiera 96 kolorów

NOWA SERIA FARB VOILÁ 3C INTENSE „METALIC SERIES”

- permanentny i lśniący kolor
- intensywne odcienie miedzi i czerwieni
- hydrolizowana keratyna i aminokwasy wzmacniające strukturę włosów
- 103 dostępne kolory



HAIR SPA
GABRIEL
AKADEMIA

FRYZJERSTWO – PASJA STRATEGICZNA

Nie chodzi o indywidualności fryzjerskie, ale o indywidualne podejście do klienta. Mądre marzenia to dobre plany, a profesjonalne produkty do włosów to takie, które wybiera profesjonalista. Na tych filarach Maciej Maniewski buduje swoją markę w branży fryzjerskiej. W jaki sposób zmienia rynek, edukuje klientów i branżę?



Foto: Justyna Radzyńska

Rok 2020 to ważny moment dla Twojej Marki. Świętujesz już urodziny?

Jasne. Ale jednocześnie myślę 3-4 lata do przodu. Nie ma wizjonerstwa bez strategicznego planowania. Każdemu przedsięwzięciu, w które się angażuję, towarzyszą analizy, wykresy, idee zamieniające się w liczby. Wychodzę z założenia, że mądre marzenia to dobre plany. Jednak żaden z moich planów nie mógłby być zrealizowany bez ludzi. Urodziny marki to ich święto. W czasach, kiedy ciężko jest znaleźć dobrego pracownika, nasza firma wciąż się rozwija. To dla mnie największy powód do radości. W marce Maniewski pracuje 110 osób. Prowadzimy już 7 salonów fryzjerskich, wybierając za każdym razem prestiżowe lokalizacje. Zależy mi, aby zapewnić moim klientom poczucie wyjątkowości.

Masz wymarzone urodzinowe prezenty?

To oczywiście te, które chcielibyśmy dostać, ale też takie, które chcemy dać innym. Te ostatnie są dla mnie najważniejsze. Będę chciał spotykać się z Wami, rozmawiać o tym, co dla mnie najważniejsze – o włosach, o zdrowiu, o dbaniu o siebie w różnym wieku, o czytaniu sygnałów, które wysyłają nam nasze organizmy, o edukacji.

Akademia Maniewski również będzie się zmieniać?

Przygotowaliśmy coś specjalnego dla fryzjerów. Akademię Maniewski od lat wyróżnia stabilność edukacyjna. Odkąd ją założyłem, moim celem było pokazywanie nie awangardy, której nie da się wykorzystać w codziennej pracy, ale nauka klasycznych, mocnych technik, dających poczucie bezpieczeństwa. Uczymy jeszcze większego koncentrowania uwagi na kliencie. W tej branży nie chodzi o indywidualności fryzjerskie, ale o indywidualne podejście do klienta. Ono powinno być jedną z najważniejszych zasad. Cały czas pracujemy nad innowacjami w programie Akademii. Fryzjerzy powinni edukować się w metodyczny, zaplanowany sposób. Stworzyliśmy specjalne kursy, które rozpoczynają się linią, stopniowaniem, cieniowaniem – tak, aby dojść do punktu Master. Najważniejszym celem w edukacji jest prawdziwe rozumienie tego, co się robi, celowość dedykowana każdemu działaniu. Zdajemy sobie sprawę, że jesteśmy najbardziej opiniotwórczą marką fryzjerską w Polsce i obserwują nas dziesiątki tysięcy klientów na Instagramie i Facebooku. Rozwinęliśmy również program koloryzacji. Wiele kobiet obserwuje w sieci właśnie efekty naszej pracy. Potem wybierają zdjęcie i przychodzą ze wskazaniem na konkretną fryzurę do innych salonów. Wiemy, że również inni fryzjerzy mogą świadczyć usługi na tym poziomie. Edukujemy krok po kroku – od klasycznych koloryzacji przez refleksy po dekoloryzacje.

Wsparciem dla tego rodzaju edukacji są produkty FARMAGAN. Na czym polega strategia, która jest z nimi związana?

Jako marka Maniewski obsługujemy dziesiątki tysięcy klientów. To ludzie, którzy zdecydowali się nam zaufać. Specjalnie dla nich, aby poczuli się w salonach dobrze i profesjonalnie, sprowadziliśmy produkty prosto z San Marino. FARMAGAN to podwójny standard poczucia bezpieczeństwa – zarówno z perspektywy fryzjera, jak i klientów. Produkty, które znajdziecie w najlepszych salonach w całej Polsce. To stylisty najlepiej wie, jaki produkt dobrać – doskonale pamiętam to z lat 90. Profesjonalne produkty do włosów to takie, które wybiera profesjonalista. Wystarczy mu zaufać. Z domu wyniosłem to, że z ludźmi trzeba się dzielić tym, co dobre. Dlatego szybko podjąłem decyzję, że produkty FARMAGAN będziemy dystrybuować, polecać kolegom i koleżankom z branży, by również mogli skorzystać z modelu biznesowego, czyli z profesjonalnej odsprzedaży kosmetyków w salonach fryzjerskich. Zrozumiałem, że jako fryzjer mogę stać się najlepszym rzecznikiem i ambasadorem sukcesu innych. Około 200 salonów w Polsce, którym zaproponowaliśmy dystrybucję kosmetyków FARMAGAN, przekonało się, że to działa. Rynek potrzebował zabezpieczenia sprzedaży produktów tylko i wyłącznie w salonie fryzjerskim. Wystarczyło ten model upowszechnić. Cieszę się, że do tych pomysłów przekonałem też przyjaciół, z którymi współpracuję od ponad 20 lat. To eksperci marki FARMAGAN. Miło słucha się tego, że ich wyniki sprzedaży poprawiły się nawet trzykrotnie.

„Afera fryzjera” bije rekordy popularności i wraca z kolejnym sezonem. Równoległe Twój autorski program można znaleźć na YouTube. Skąd wziął się pomysł, aby wykorzystywać właśnie taką platformę?

Znów nawiązuję do idei dzielenia się. To moja ulubiona zasada matematyki. Dzielimy, a mimo tego nam przybywa (śmiech). Już wiele lat temu zorientowałem się, że metamorfoza włosów jest tą najbardziej spektakularną. Chciałem obok formatów telewizyjnych rozwijać coś autorskiego, dzielić się wiedzą i możliwościami w zakresie klasycznych i kobiecych rozwiązań fryzjerskich. Postanowiłem otworzyć się przed fanami w Polsce, tworząc profesjonalny kanał z metamorfozami właśnie na YouTube. Staram się skrupulatnie dobierać każdą propozycję, którą chcemy Wam przedstawić, aby każdy mógł znaleźć coś dla siebie. Porady związane z włosami, strzyżeniem czy koloryzacją są w końcu darmowe i ogólnodostępne. Kanał daje też możliwości poszerzenia wiedzy o produktach związanych ze skórą i włosami. Polecam to wszystkim. I zapraszam do subskrypcji.

Dowiedz się więcej na www.maniewski.pl



Foto: Justyna Radzywińska

Kosswell

professional



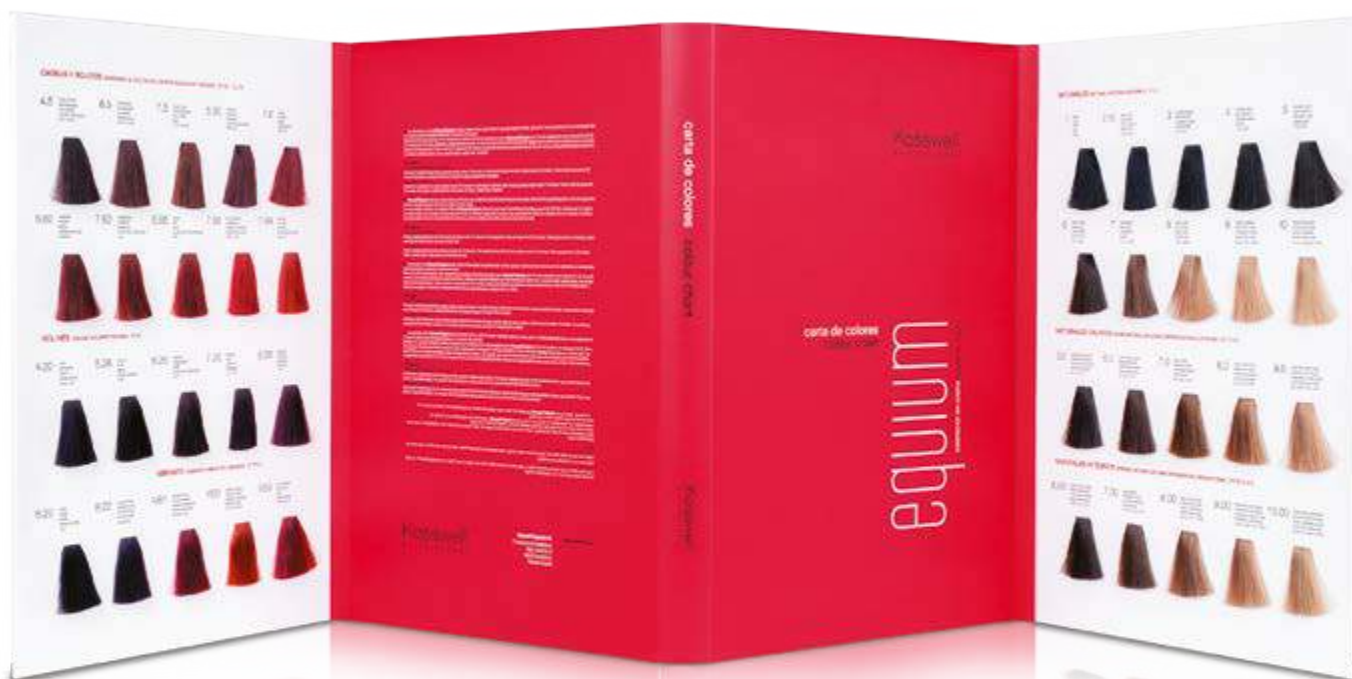
DECOWELL PLEX CARE

Decowell Plex Care - Innowacyjny, wielowymiarowy rozjaśniacz, który pielęgnuje włosy w trakcie procesu rozjaśniania / dekoloryzacji. Formuła **Plex Care** z wysoką zawartością aminokwasów węglowodanów chroni wiązania kapilarne włosów, dzięki czemu stają się one silniejsze i bardziej sprężyste podczas procesu rozjaśniania.

- Delikatny - zapobiega łamaniu się włosów;
- Jednolity kolor od nasady aż po same końce;
- Efekt rozjaśnienia do 7 tonów

- Eliminacja żółtych odcieni;
- Maksymalna pielęgnacja i ochrona włókien włosów;
- Zachowana maksymalna sprężystość włosów.





EQUIUM COLOR

Odżywcza farba do włosów w kremie. Dzięki zhydrolizowanej pszenicy nadaje włosom żywej, intensywnej barwy i nabłyszcza je. Idealnie kryje siwe włosy. Nowoczesna technologia fosfolipidów działa wewnątrz włókna włosów zapewniając im blask i odporność. Zawiera filtry UV, które zwiększają trwałość koloru. Bogata paleta barw zawierając farby kryjące, rozjaśniające, kontrasty (wibranty) i kreatory pozwalające stworzyć szerszą gamę kolorystyczną zapewniając jednocześnie niepowtarzalny efekt koloryzacji.



COLOR REMOVER

Płyn usuwający plamy na skórze powstałe podczas zabiegu koloryzacji.



OXIWELL

Woda utleniona w osnowie kremowej ze stabilizatorami aktywatorów najwyższej jakości stosowanych w procesie koloryzacji i rozjaśniania włosów. (10 vol., 20 vol., 30 vol., 40 vol.)



DECOWELL BLOND

Bezpyłowy, niebieski rozjaśniacz ogranicza występowanie cząstek lotnych podczas mieszania, przez co zapewnia większe bezpieczeństwo użytkowania. Rozjaśnia włosy do 7 tonów. Wydajny - rozrabiany z oxydantem w proporcji 1 : 2
Pojemność: 500g

ARTISTIQUE ORCHID HAIR REBUILD



– Innowacyjny
zabieg z kompleksem
z orchidei w Twoim
salonie fryzjerskim
już od kwietnia!

ARTISTIQUE

orchid

Program Hair Rebuild
odbudowuje włosy od wewnątrz.
Wygładza strukturę włosów.
Usuwa wszystkie pozostałości.



Stanowi rozwiązanie w przypadku:

- pozbawionych blasku, matowych włosów;
- niezadowolających efektów koloryzacji;
- włosów, które szybko tracą swój kształt i objętość.

W Artistique uważamy, że budowanie silnych włosów jest możliwe tylko od ich zdrowego rdzenia. Brzmi logicznie, ale takie nie jest. Używanie różnych produktów do pielęgnacji i stylizacji sprawia, że włosy są nimi w dużym stopniu nasycone. Są pełne substancji, które je obciążają. Tracą blask, a składniki odżywcze nie mogą dalej wnikać we włosy i odpowiednio działać. W międzyczasie tworzą się nowe warstwy i pozostałości na włosach. **Program Orchid Hair Rebuild przerywa ten cykl.** Specjalna kuracja do użycia w salonie została opracowana, aby najpierw usunąć wszystkie możliwe pozostałości z włosów, a następnie zrównoważyć strukturę włosów.

Orchid Hair Rebuild Shampoo (pH 6.3)

Specjalny szampon do mycia włosów, który zawiera w sobie składniki oczyszczające. Ułatwia rozczesywanie i zapewnia włosom blask. Używać w trakcie etapu 1 Programu Hair Rebuild. 1000 ml

Orchid Hair Rebuild Conditioner (pH 5.0)

Odżywka nawilżająca ułatwiająca rozczesywanie, dodatkowo zapewnia włosom połysk. Używać w trakcie etapu 1 Programu Hair Rebuild. 1000 ml

Orchid Hair Rebuild Mask (pH 2.7)

Intensywna maska dla bardzo suchych i zniszczonych włosów. Nadaje włosom miękkości, elastyczności i blasku. Natychmiast poprawia mocno zniszczoną strukturę włosów od środka. Używać w trakcie etapu 2 Programu Hair Rebuild. 500 ml

Orchid Hair Rebuild Hydrator (pH 3.5)

Spray nawilżający zapewniający włosom elastyczność i połysk. Rozplątuje włosy i poprawia ich rozczesywanie. Używać w trakcie etapu 3 Programu Hair Rebuild. 150 ml

Orchid Hair Rebuild Sealer

Produkt definiuje włosy i zapewnia im intensywny połysk. Używać w trakcie etapu 4 Programu Hair Rebuild. 75 ml

Orchid Hair Rebuild Booster

- Protein Booster – wzmocnienie struktury proteinowej włosów,
- Moisture Booster – mocne nawilżenie,
- Volume Booster – zwiększenie objętości.

W połączeniu z Maską Orchid Hair Rebuild Booster tworzy etap 4 Programu Hair Rebuild. 150 ml

Zapisy na szkolenia z **Artistique Orchid Rebuild**
na stronie www.progress.wrzesnia.pl
lub pod nr tel: 61 437 49 80

ARTISTIQUE ORCHID W DOMU KLIENTA

Artistique Orchid oferuje możliwość dopasowania kuracji do indywidualnych potrzeb każdego klienta. Po kuracji w salonie klient może nabyć pełną linię produktów do domowego użytku zawierającą: szampony, odżywki, nawilżacze, maski, serum i oleje do normalnych/suchych, delikatnych, farbowanych, suchych oraz kręconych włosów, a także produkty do zadań specjalnych.

ORCHID REPAIR

ODBUDOWUJE I PRZYWRACA BLASK – wysokie stężenie ekskluzywnego Orchid Complex jest odpowiedzialne za szybką naprawę suchych i zniszczonych włosów. Orchid Complex zmienia włosy z suchych na pełne życia, z matowych na błyszczące oraz z nieposkromionych na gładkie. Dodatek aktywnych składników w postaci aloesu zapewnia silne, gładkie i lejące się włosy.



Orchid Repair Shampoo (pH 5.7)

Pojemność: 300 ml, 1000 ml

Orchid Repair Conditioner (pH 3.0)

Pojemność: 200 ml, 1000 ml

Orchid Repair Hydrator (pH 4.0) Pojemność: 150 ml

Orchid Repair Mask (pH 2.7)

Pojemność: 200 ml, 500 ml

Orchid Repair Oil Pojemność: 75 ml

Orchid Repair Leave In Care (pH 4.0)

Pojemność: 150 ml

ORCHID CURL

NIEZWYKŁA LEKKOŚĆ I ELASTYCZNOŚĆ – piękne loki jak ze snu, każdego dnia. Seria Orchid Curl gwarantuje błyszczące, perfekcyjnie ułożone loki. Niepuszące się i pełne lekkości. Dla falowanych, puszących się włosów i po trwałej ondulacji. Unikatowy Orchid Complex nawilża i redefiniuje loki. Specjalnie dodany ekstrakt z bambusa przywraca naturalną elastyczność. Tak jakby Twój klient właśnie wyszedł z salonu. Linia Orchid Curl została stworzona, aby odżywić włosy naturalnie kręcone lub po trwałej ondulacji. Delikatne składniki połączone z unikalnym i naturalnym Curl Protein Complex gwarantują elastyczność, połysk i objętość.



Orchid Curl Shampoo (pH 5.7)

Pojemność: 300 ml, 1000 ml

Orchid Curl Conditioner (pH 3.0)

Pojemność: 200 ml, 1000 ml

Orchid Curl Mask (pH 2.7) Pojemność: 200 ml, 500 ml

Orchid Curl Hydrator (pH 4.0) Pojemność: 150 ml

Orchid Curl Leave In Care (pH 5.5) Pojemność: 150 ml

Orchid Curl Serum Pojemność: 75 ml

ORCHID COLOR

WYDOBYWA ŚWIETLIŚCIE WŁOSÓW – farbowane włosy są szczególnie wrażliwe. Pigmenty płowieją, matowieją lub odbarwiają się pod wpływem działania słońca. Colour Orchid Complex chroni włosy od wewnątrz. Specjalny roślinny filtr UV zabezpiecza włosy przed negatywnym działaniem promieni ultrafioletowych. Dodatkowy ekstrakt ze słonecznika wykazuje działanie antyoksydacyjne. Rezultat? Wspaniały blask i kolor, który trwa.



Orchid Colour Shampoo (pH 5.7)

Pojemność: 300 ml, 1000 ml

Orchid Colour Conditioner (pH 3.0)

Pojemność: 200 ml, 1000 ml

Orchid Colour Mask (pH 2.7)

Pojemność: 200 ml, 500 ml

Orchid Colour Hydrator (pH 4.0) Pojemność: 150 ml

Orchid Color Leave in Care (pH 4.0)

Pojemność: 150 ml

Orchid Colour Oil Pojemność: 75 ml

ORCHID BALANCE

ZDROWE, BŁYSZCZĄCE I ŁATWE DO ROZCZESANIA WŁOSY – normalne włosy są raczej wyjątkiem niż regułą i zasługują co najmniej na tyle samo troski i uwagi, ile każdy inny typ włosów. Dzięki Orchid Complex włosy normalne i suche zachowują swoją elastyczność, blask i lekkość. Łagodna pielęgnacja ze specjalnie opracowanym Balance Protein Complex z dodatkiem jeżówki pozostawia włosy długotrwale zdrowe i jedwabiście miękkie. Perfekcyjna podstawa każdej fryzury. Seria Orchid Balance nadaje miękkość, połysk i lekkość normalnym oraz suchym włosom. Delikatnie odżywia włosy i skórę głowy. Takie efekty osiągane są dzięki specjalnie opracowanemu kompleksowi Balance Protein Complex oraz jeżówce.



Orchid Balance Shampoo (pH 5.7)

Pojemność: 300 ml, 1000 ml

Orchid Balance Conditioner (pH 3.0)

Pojemność: 200 ml, 1000 ml

Orchid Balance Mask (pH 2.7)

Pojemność: 200 ml, 500 ml

Orchid Balance Leave in Care (pH 4.0)

Pojemność: 150 ml

Orchid Balance Hydrator (pH 4.0)

Pojemność: 150 ml

Orchid Balance Serum

Pojemność: 75 ml

ORCHID FINE HAIR

DLA NAMACALNEJ I WIDOCZNEJ OBJĘTOŚCI – delikatne, cienkie włosy to wyzwanie dla każdego fryzjera. Specjalnie opracowany Fine Hair Protein Complex z dodatkiem bambusa wzmacnia włosy od nasady aż po końce. A więc nawet cienkie włosy bez życia zyskują bujną i lekką jak piórko objętość. Łatwe do rozczesania i żadnych rozdwojonych końcówek.



Orchid Fine Hair Shampoo (pH 5.7)

Pojemność: 300 ml, 1000 ml

Orchid Fine Hair Conditioner (pH 3.0)

Pojemność: 200 ml, 1000 ml

Orchid Fine Hair Mask (pH 2.7)

Pojemność: 200 ml, 500 ml

Orchid Fine Hair Hydrator (pH 4.0)

Pojemność: 150 ml

Produkt Orchid Fine Hair Leave in Care (pH 4.0)

Pojemność: 150 ml

Orchid Fine Hair Serum

Pojemność: 75 ml

ORCHID SPECIALS

EKSTRA PIĘKNE, EKSTRA ZADBANE – włosy potrzebują czasami dodatkowej pielęgnacji. Na przykład kiedy skóra głowy jest wrażliwa, przetłuszcza się lub w przypadku łupieżu bądź alergii. Orchid Specials zapewnia łagodne oczyszczanie i naprawia włosy od wewnątrz. Dodatkowo konkretny efekt uzyskujemy dzięki aktywnym składnikom, które odżywiają, łagodzą i/lub naprawiają skórę głowy. Rezultat? Silne, zadbane włosy i zdrowa skóra głowy. Produkty pielęgnacyjne stworzone z użyciem aktywnych składników odżywiają i łagodzą podrażnienia skóry głowy, wnikać do wnętrza włosa.

Dandruff and Sebum Care pomaga zapobiegać nieprawidłowym funkcjom skóry, dzięki czemu zmniejsza łupież oraz nadmierne przetłuszczenie się. Regularne mycie włosów i skóry tymi produktami pomoże złagodzić problemy.



Orchid Sebum Shampoo (pH 5.7)

Pojemność: 300 ml

Orchid Dandruff Shampoo (pH 5.7)

Pojemność: 300 ml

Orchid Sulphate Free Shampoo (pH 5.7)

Pojemność: 300 ml

Orchid Sulphate and Perfume Free Shampoo (pH 5.7)

Pojemność: 300 ml

ARTISTIQUE orchid

RefectoCil



NOWOŚĆ

Eye Care Pads 4 w 1!

Aloesowe, żelowe płatki pod oczy.

Nowość! RefectoCil Eye Care Pads to rewolucyjne płatki pod oczy. Dzięki **witaminie E**, **kwasowi hialuronowemu** oraz wysoce skoncentrowanemu **wyciągowi z aloesu**, nawilżają i odświeżają skórę, dodając jej subtelny blask! Płatki w swoim składzie zawierają także **alatoninę**, która posiada działanie wygładzające. Chłodząc RefectoCil Eye Care Pads przed ich użyciem, uzyskasz efekt kompresu likwidującego przebarwienia i zmęczenie widoczne pod oczami. Płatki przeznaczone są nie tylko jako produkt pielęgnacyjny ale również doskonale chronią skórę Klienta podczas zabiegów stylizacji i koloryzacji rzęs.



3 Claveles

1 9 3 0

Odwiedź nas na:

www.3claveles.pl

IG @3claveles.pl

FB @3ClavelesPolska



Profesjonalne nożyczki fryzjerskie

Concave Azabache

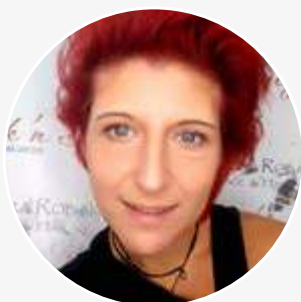
Charakterystyka:

- Stal nierdzewna AISI 440 C
- Wysoka twardość dzięki hartowanej stali HRC60 zachowująca długo swą ostrość
- Wklęsłe szlifowanie zapewnia większą ostrość ostrzy
- Offset - najbardziej ergonometyczna pozycja - przedramię może być przywiodzone i odwodzone od ciała
- T5 - regulowana śrubka z automatyczną przerwą (zatrzymaniem się) wewnątrz, daje możliwość poluzowania ostrzy bez utraty ich kontaktu
- Dożywotnia gwarancja producenta
- Certyfikat Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001-2008
- National Science Foundation Certyfikat

WŁOSY KRĘCONE, LOKI, FALE... PRAWDY I MITY



Włosy kręcone... od jakiegoś czasu wraca moda na loki, fale, gęste, małe, duże, lekkie, romantyczne i à la afro. Jeśli natura nas nie obdarzyła naturalnymi, za wszelką niemal cenę próbujemy uzyskać je lokówkami, prostownicami, lokownicami i innymi sprzętami, ewentualnie chemicznie. Na szczęście nie do końca do łask wróciła tendencja lat 80. z puszącymi się, przepalonymi kłębami na kształt sierści pudła.



Barbara Robak

Wizażystka, kreator fryzur, stylistka ślubna. Absolwentka szkoły w kierunku Technik Usług Fryzjerskich, a także Kursu I stopnia Makijażu Profesjonalnego oraz Kursu Makijażu Ślubnego i Fotograficznego w Warszawskiej Akademii Wizerunku Uzarowicz Art Visage. W zawodzie pracuje nieprzerwanie od ponad 10 lat. Przez dłuższy czas związana z wydaniem „6.2 Magazyn”, Dyrektor Kreatywny i Redaktor Działu „Uroda”. Prowadząca comiesięczne warsztaty „Zdrowie, Moda i Uroda”, we współpracy z MK Studio Makijażu Permanentnego i Doskonalenia Ciała. Wizażystka współpracująca z Art Pean – Agencją Kreowania Wizerunku oraz z Centrum Szkoleń i Doskonalenia Zawodowego w Warszawie. Od 2005r. związana z programem telewizyjnym Superstacja, gdzie niejednokrotnie występowała w roli eksperta w temacie modnych tatuaży henną.

Śmiem twierdzić, iż fenomenem włosów kręconych i wszelkiej miłości do nich są lekkość i objętość. Zgodzicie się ze mną? Kobieta w takiej stylizacji wygląda romantycznie, ponętnie, kusząco, po prostu pięknie. I nie mówię tu

o wyklepanych, usztywnionych lokach ślubnych, a o naturalnych fryzurach codziennych. Co jednak w sytuacji, kiedy nasze włosy z natury są kręcone, falowane, puszą się, są niepokorne i żyją własnym życiem? Jeśli nie jesteśmy w stanie ich ujarzmić? Jak z nimi żyć? Czym pielęgnować i stylizować? Spróbuję tym razem rozwiać nieco mgłę nad tym tematem. Sama posiadam włosy kręcone. Niestety są suche, cienkie i puszą się. Żeby nie wiem ilu kosmetyków do stylizacji użyła, wystarczy mgła lub lekka mżawka, a żyją własnym życiem i nic już ich nie okiełzna.

Zasada pierwsza

Włosy kręcone muszą być dobrze ostrzyżone. Wielokrotnie spotkałam się z opinią, że włosy kręcone nie wymagają dokładności, bowiem i tak się pokręcą i nie będzie widać. Nic bardziej mylnego. Skręt naturalny włosa jest sekwencyjny, w związku z czym, jeśli pół loka obetniemy, włosy w ciągu kilku myć przesuną skręt na długości całej łodygi w konkretnym odstępie. Jeśli kształt fryzury będzie niewłaściwie potraktowany, każdy brak, szczególnie na włosach mocno skręconych, takich jak afro, będzie widoczny.

Zasada druga

Włosy kręcone potrzebują intensywniejszej pielęgnacji. Oczywiście, że tak. Taki typ włosa z natury jest bardziej porowaty, suchy i potrzebujący wygładzenia i nawilżenia. Oczywiście mowa o naszych słowiańskich włosach kręconych. Tu wskazane są jak najbardziej kosmetyki pielęgnacyjne o wysokim stopniu nawilżenia, zawierające w sobie nieco olejków, które wygładzą łagodnie łuskę. Jako uzupełnienie z reguły spokojnie można wybrać kosmetyki bez

spłukiwania, takie jak mleczka, fluidy, kremy czy mgiełki. Pamiętać jedynie trzeba o dostosowaniu kosmetyku do predyspozycji włosów, co oznacza, że do włosów bardzo cienkich czy puszących lub o niewielkiej objętości nie należy używać kosmetyków zbyt ciężkich. Do włosów grubszych, mocno porowatych z powodzeniem te właśnie się sprawdzą.

Włosy afro

To w ogóle zupełnie inny rozdział. Ten typ przeraża większość fryzjerów, co nie jest dla mnie zupełnie zrozumiałe. Ten typ włosa, w związku z predyspozycjami wynikającymi z genetyki rasy, jest bardzo oporny. Dane mi było, i jest nadal, pracować z takimi włosami i nie ukrywam, że są jednymi z moich ulubionych, bowiem zawsze stanowią wyzwanie. Włosy afro słabo poddają się pochłanianiu wody. Ta po prostu po nich spływa, niemal nie naruszając łuski. Nie wchłaniają i nie oddają jej. Z punktu widzenia natury jest to zrozumiałe. Oczywiście w rdzennym klimacie, ponieważ każda drobina wody musi być zatrzymana w organizmie. Włosy afro mają bardzo mocno ściśnięte łuski, zatem sama woda niewiele je rozchyła. Co więcej, właśnie z tej przyczyny wchłanianie kosmetyków pielęgnacyjnych będzie mocno utrudnione. Jak najbardziej zabiegi są wskazane, jednak nie liczyłabym na efekt wow. W tym przypadku bardziej sprawdzi się stylizacja zewnętrzna. Tu możemy bezpiecznie używać kosmetyków cięższych,

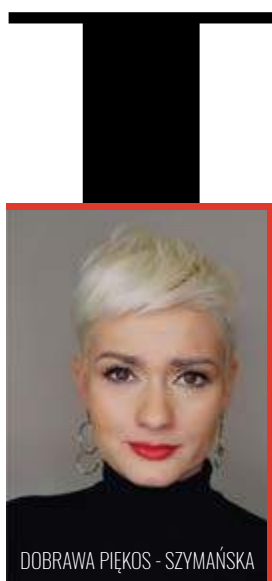
masek, fluidów, kremów, wręcz produktów takich jak pomady, bazujących na wosku, ponieważ ciężkie włosy kręcone lubią je. Podobnie jak włosy zarostu męskiego. Oczywiście polecam wszelkie olejki i serum olejowe, jak również zabiegi pielęgnacyjne bazujące na olejach, tak na ciepło, jak i na zimno. Oczywiście, nie polecam zmieniać na stałe struktury włosów chemicznie. Pomiędzy spustoszenie, jakim może to zaowocować, ale takie zabiegi pozostawmy starszym paniom, które nie mają już siły na stylizację codzienną i doraźną. Rozumiem, że są włosy, które nie są podatne na stylizowanie, ale nawet takie można „zmusić” do współpracy przy dzisiejszych kosmetykach. Za to te kręcone w ten sam sposób da się wyprostować. Czemu pozbawiać się tej swobody?

Pracując z włosami, zawsze staram się podkreślać ich naturalne piękno, wyciągnąć z nich jak najwięcej kształtu, blasku i koloru. Uwierzcie mi, że nie wystarczy w salonie na półce pianka i lakier do włosów. To dziś stanowczo za mały zestaw. Wasze Klientki przychodzą do profesjonalistów, fachowców, oczekują wiedzy i pomocy. Oczekują, że ktoś, podobnie jak one, będzie kochał ich włosy i pomoże im o nie dbać, doradzi oraz otoczy je wszechstronną opieką. Życzę Wam, aby budowanie tej więzi było owocne, a przekazywanie wiedzy dalej, tak uczniom, jak i Klientkom, stało się Waszym nawykiem.

Tekst: **Barbara Robak**



Rock 'n' Beauty
 PRACOWNIA URODY
 BARBARA ROBAK
 504 194 933
www.barbararobakvisageandhair.pl



— EDUCATION —

KURSY I SZKOLENIA

ETAP 1: INTENSYWNY KURS STRYŻENIA BAZA ABC

- Intensywne 4 tygodniowe warsztaty ze strzyżeń
- Nauka technik Vidal Sassoon
- Koncentracja na wypracowaniu bazy 9 fryzur 3x3
- 30 wariantów fryzur, 110 godzin strzyżeń w 12 dni (zajęcia w sb, nd, pn)



ETAP 2: ZAAWANSOWANY KURS STRYŻENIA ART&CUT

- Intensywne 4 tygodniowe warsztaty w zakresie zaawansowanego strzyżenia
- Umiejętne łączenie różnych długości włosów
- Koncentracja na awangardowym i klasycznym strzyżeniu włosów
- Umiejętne radzenie sobie z trudnymi sytuacjami fryzjerskimi
- Projektowanie 30 fryzur, 110 godzin strzyżeń w 12 dni (zajęcia w sb, nd, pn)
- Nauka szybkiego „sos fryzury”

Kursy realizowane są we współpracy z naszym Partnerem marką GOLDWELL

**ZDOBĄDŹ
CERTYFIKOWANY
DYPLOM!**



PRESTIŻOWA SZKOŁA *KREATYWNEGO FRYZJERSTWA*



OD ZERA DO FRYZJERA

- Tylko 6 miesięcy nauki gwarantującej kompleksowe i gruntowne przygotowanie do zawodu fryzjera
- Edukacja w oparciu o metodologię Vidal Sassoon
- Kameralne grupy – nastawienie na jakość, a nie na ilość
- 1000 godzin poświęconych wiedzy fryzjerskiej + warsztaty w zakresie „show”
- Koncentracja uwagi nie tylko na aspektach technicznych zawodu ale również na strefie psychologii, biznesu i etyki
- Wykwalifikowana kadra trenerska oraz wyselekcjonowani trenerzy zewnętrzni
- Zagraniczne standardy egzaminowania i weryfikowania wiedzy uczestników
- Kompleksowe wyposażenie uczestników w niezbędne narzędzia pracy fryzjera
- Praca na kosmetykach jednej profesjonalnej marki fryzjerskiej

Kursy realizowane są we współpracy z naszym Partnerem marką GOLDWELL

KONTAKT

T: +48 690 799 788,

E: repcja@dhoh.pl

Facebook: Dobrawa House Of Hair Education

WSPÓLNIE MOŻEMY WIĘCEJ...



Macie czasem takie poczucie bezsilności? Myślicie, że już chyba gorzej być nie może i już nie wiecie, co zrobić? Może chcecie rzucić wszystko i wyjechać w Bieszczady? Na pewno macie swoje problemy, bo każdy je przecież ma. Klienci, dom, gospodarka, która popada w totalny chaos w tym kraju, ale opowiem Wam dziś pewną historię. Historię, która nauczy może i kogoś z Was, że siła to poczucie względne, a najmniejsza rzecz potrafi wywołać uśmiech na twarzy kogoś, kto potrzebuje o wiele więcej, ale to właśnie ten jeden uśmiech spowoduje radość w wielu sercach, a nawet łzy.

Mieszkam w mieście, kocham je i ludzi, którzy mnie odwiedzają. Każdy z nas ma wieloletnich klientów, jeśli pracuje dłużej w branży. Mam i ja, sporą liczbę nawet. Ale dziś skupię się na jednej takiej osobie, która zawsze wywoływała we mnie miłe uczucia. Może najlepiej ta osoba sama się przedstawi...

„Nazywam się Dorota (49 lat). Przeszło 2 lata temu zbieraliście dla mnie pieniądze na pompę do żywienia i całoroczny zapas stanów. Jestem Wam za to bardzo wdzięczna! Uratowaliście mi życie i daliście nadzieję na normalne funkcjonowanie. Niestety od tamtego czasu mój stan zdrowia uległ pogorszeniu. Od kwietnia do października zeszłego roku przeszłam **6 operacji jelit**. Za każdym razem skracano mi kawałek jelita, natomiast w październiku wykonano wyprowadzenie światła jelita cienkiego na powierzchnię brzucha. **Organizm przyswaja bardzo nieznaczny część pokarmu**. Odżywiam się kroplówkami, codziennie muszę pobrać 6 litrów kroplówki i 3 litry jedzenia. Proces przyswojenia takiej ilości kroplówki trwa około 20 godzin. I tak każdego dnia. Dzień po dniu. Stałam się niewolnikiem kabla, a spędzając prawie całą dobę na przyswajaniu kroplówek czuję się jak człowiek na smyczy.

W wyniku choroby i nieprzyswajania pokarmu od października moja waga z **52 kg spadła do 35 kg**. Będąc zmuszona do leżenia nabawiłam się znacznych odleżyn, a brak ruchu i możliwości wyjścia chociażby na spacer strasznie mi doskwierają. Bez pomocy najbliższych, cudownych osób nie jestem w stanie wykonać niezbędnych, codziennych czynności, jak wyrzucenie śmieci czy zrobienie zakupów. Najbliżsi pomagają mi w przygotowywaniu posiłków, bo do żołądka też coś wrzucić trzeba, by pracował, chociaż nie bardzo mu to wychodzi... Bliscy pomagają mi się kąpać, bo nawet tego nie jestem w stanie już sama zrobić. Jest mi przykro, kiedy patrzą na mnie z politowaniem, smutno, gdy dostrzegam w ich oczach strach i niemoc, gdy każdego dnia są świadkami mojego bólu i bezradności na los, który mnie spotkał. Przykro, kiedy patrzą, jak każdego dnia słabnę coraz bardziej i nie mam siły, bo choroba wyniszcza mój organizm. W najtrudniejszych momentach ratuje mnie przetaczanie krwi, to stawia mnie na jakiś czas na nogi, niestety nie na długo. Pomimo pozytywnego nastawienia i wiary, że moje życie jeszcze może odmienić się na lepsze, wyniki badań nie są optymistyczne. Mój organizm prawie nie przyswaja jedzenia, **jedyną dla mnie szansą jest przeszczep jelita cienkiego**.

Widzę, jak syn nie radzi już sobie z moją chorobą, i to zasmuca mnie najbardziej. Nikt nie chce być ciężarem dla innych, nie chce być powodem smutku najbliższych. Miałam plany na życie i tyle celów do zrealizowania... Marzę, by doczekać się wnuków. Może Bóg da mi to szczęście...

Bez Waszej pomocy nie dam rady. Żeby stanąć na nogi, potrzebuję niezbędnych lekarstw, rehabilitacji, systematycznych wizyt u lekarzy specjalistów, pobyków w szpitalach i specjalistycznego odżywiania, ale najbardziej potrzebuję **PRZESZCZEPU**. Tylko on może uratować mi życie. Każdy chce żyć, to również mój cel. Na ten moment mam skromne marzenie, by przestało boleć, wzmocnić się i chociaż trochę przytyć, by nabrać sił i móc wyjść z domu, zrobić samodzielnie zakupy, pójść do parku na spacer, przejść się. Tylko tyle... i aż tyle..."

Od tych słów, jakże bolesnych i wzruszających, zaczęła się dziś moja opowieść. Słowa te należą do jednej z moich wspaniałych klientek. Do kobiety, która przeszła w życiu więcej niż kilka osób razem wziętych. To nie pierwsza jej walka z nowotworem. Kolejna. Ta historia, mimo że znam ją od kilku dobrych lat, poruszyła mnie okropnie, zwłaszcza, że było mi dane patrzeć na to, co choroba robi z moją kochaną Panią Dorotką. Powstała w jej sprawie zrzutka pieniędzy, która właśnie uruchomiła we mnie, w moich bliskich i znajomych wielkie serca i chęć pomocy. A zaczęło się wszystko od telefonu ok. 22:00 w niedzielę. Zadzwoniła do mnie koleżanka z branży i powiedziała: „Iwona, znasz Dorotkę, trzeba jej jakoś pomóc, zróbmy coś!”. Dwa tygodnie później zorganizowałyśmy wspólnie zbiórkę pieniędzy. Wymyśliłyśmy, że w niedzielę otworzymy salon i będziemy ścinać włosy za tzw. „cegiełkę” do puszek. Nawet nie wiecie, jaka ruszyła maszyna. Oczywiście internet to potęga. Tam ogłosiliśmy zbiórkę i udostępniając, zaprosiliśmy ludzi do przyjsia. Zgłosiła się wtedy do nas jeszcze jedna właścicielka salonu, która wsparła nas swoimi umiejętnościami w tym dniu. A później było już lawinowo...

Zgłosili się do Nas ludzie z rzeczami na licytację, z kosmetykami, z rękodzielami i innymi fantami. Maszyna ruszyła do tego stopnia, że pojawiło się u nas radio. Puścili w obieg po stacjach wywiad z nami na temat akcji, którą organizujemy. Zgłaszali się ludzie, którzy zadeklarowali się do upieczenia ciast, zakupu kawy i napoi, muzycy chcący umilić nam i osobom oczekującym strzyżenia czas. Co tam się działo! Grali na gitarach, śpiewali, tańczyli, dotrzymywali nam towarzystwa w deszczową niedzielę. I wiecie co? To było coś pięknego, kolejka sięgała z pierwszego piętra do parteru. Tyle osób przyszło ostrzyć się, aby pomóc Dorocie. Ten dzień zostanie na długo w naszych pamięciach. Odwiedziło nas po raz kolejny radio, telewizja Silesia i wiceprezydent miasta. Niesamowite emocje. Po prostu przyszli pomóc, wesprzeć. Po 5 godzinach obcinania zamknęłyśmy wrota i wzięłyśmy się do podliczania zbiórki. I oto okazało się, że ludzie są wielcy, a małe rzeczy potrafią cieszyć. Uzbieraliśmy dla Dorotki 8420 zł! Coś niesamowitego. Transmisja po podliczeniu poszła na żywo w social mediach. Kiedy

Nie trzeba mieć milionów na koncie, super auta czy biznesu przynoszącego kokosy. Do szczęścia wystarczą nam dobre chęci i przyjaciele, znajomi, którzy mają wielkie serca, jak moi i Dorotki!

zaczęli nam dziękować i klaskać wraz z moją koleżanką rozplakałyśmy się. Wiem bardzo dobrze, jak wiele te pieniądze mogą zmienić w pomocy i codziennym życiu mojej klientki. Może jestem egoistyczna, ale chcę ją jeszcze zobaczyć u siebie na fotelu. Tak po prostu, zdrowszą, uśmiechniętą, na siłach do jakiegokolwiek rozmowy. Nie chcę jej zapamiętać takiej, jaką ją widuję w obecnej chwili. Życzę jej z całych sił wszystkiego, co najlepsze – zwłaszcza dla niej. Upragnionego dnia bez kroplówki, bez pompy żywieniowej czy badań w szpitalu. Taka niby błahostka, ale jak ważna do cienia uśmiechu na twarzy. Ten uśmiech niech towarzyszy mojej Dorocie w każdej chwili życia – tego właśnie wszyscy obecnie chcemy. Życzę Wam samych zdrowych dni, bo nawet nie wiemy, kiedy każda złotówka będzie na wagę zdrowia!

Pozdrawiam Was serdecznie!

~ Iv

Tekst: Iwona Kowalska

Znajdziesz mnie tu:

<https://www.facebook.com/Salon-Creat-Iv-e-101253083852093/>



Iwona Kowalska

Od kilkunastu lat w zawodzie fryzjera. Hobbystycznie również zajmuję się makijażami. Na swoim koncie mam kilkuletnią pracę przy sesjach zdjęciowych z modelkami, fotografami, stylistami. Prowadzę swój salon fryzjersko-kosmetyczny, w moim mieście. Prywatnie matka dwóch chłopców – niestety żadnej córki do czesania :) Uwielbiam pracę z ludźmi, podróże i wyzwania. Kocham swoją pracę i wszystko co z nią związane, bo fryzjerstwo to nie tylko zawód, to pasja, która daje miliony możliwości.

Międzynarodowe Targi Fryzjerskie i Kosmetyczne

BEAUTY DAYS

**18-20 września 2020
w Ptak Warsaw Expo**

Targi Beauty Days to największe w Europie Centralnej wydarzenie dedykowane branży kosmetycznej i fryzjerskiej. To doskonałe miejsce do promocji i sprzedaży swoich produktów i usług, poznania nowości oraz nawiązania wartościowych kontaktów biznesowych. Targi Beauty Days są certyfikowane przez UFI, co potwierdza ich najwyższą jakość i czyni jednym z najważniejszych wydarzeń branżowych na świecie.

Impreza zgromadzi ponad 600 firm, stając się platformą dla biznesu oraz promocją branży beauty. W Targach wezmą udział najważniejsze podmioty i osoby związane z branżą kosmetyczną. Wśród nich właściele i pracownicy firm produkujących kosmetyki, a także firm działających w usługach z branży kosmetycznej i fryzjerskiej: salony kosmetyczne, fryzjerskie, makijażystki, stylistki paznokci, SPA, hotele i gabinety medycyny estetycznej. Targi umożliwiają nawiązywanie relacji handlowych pomiędzy wszystkimi gałęziami przemysłu kosmetycznego. Wśród wystawców będą zarówno znane międzynarodowe marki, jak i niewielkie lokalne firmy, z Polski i zagranicy, które po raz pierwszy wystawiają się na rynku krajowym lub wchodzą na nasz rynek – nie spotkamy ich na żadnych innych targach ani w sieciach handlowych. Znamy polscy i zagraniczni producenci, goście specjaliści i najlepsi styliści co roku przyciągają na Beauty Days dziesiątki tysięcy zwiedzających.



Wydarzenie dla profesjonalistów i miłośników piękna!

Zakres branżowy:

- makijaż • manicure • fryzjerstwo • barbering • eko
- pielęgnacja • wyposażenie • medycyna estetyczna
- kosmetologia profesjonalna • perfumy • wellness i spa
- surowce • produkcja • pakowanie • usługi • media branżowe

W tym roku będziemy kontynuować poniższe wydarzenia towarzyszące:

- Beauty Days Blogger – spotkanie Influencerów Urodowych
- Nagrody dla Wystawców: Crystal Beauty i Partnerzy Targów
- Konkurs Złoty Lotos dla najlepszych produktów eksponowanych podczas Targów
- International Barber Battle
- Mistrzostwa Polski Brody i Wąsów

oraz przygotowujemy wiele premierowych atrakcji i już dziś serdecznie zapraszamy do udziału.

Równolegle odbędą się **Targi Warsaw Wedding Days**. To największe w Polsce wydarzenie dedykowane branży ślubnej. Podczas Targów Młode Pary znajdą wiele inspiracji na swój ślub i wesele. Tegoroczna edycja rozpocznie się już w piątek. Pierwszy dzień targów będzie zbudowany wokół nowego wydarzenia Wedding Congress – jedynego w Polsce wydarzenia B2B dla branży ślubnej. W programie Congressu znajdą się warsztaty, prelekcje oraz sesje networkingowe. To tutaj właściele i pracownicy firm będą mogli w dogodnej atmosferze nawiązywać i rozwijać kontakty biznesowe oraz dyskutować o aktualnej kondycji branży i perspektywach jej rozwoju. Dzięki tym działaniom każdy wystawca będzie w stanie pozyskać nowych klientów i zwiększyć sprzedaż produktów i usług. Sobota i niedziela będą tak jak w poprzednich latach otwarte przede wszystkim dla narzeczonych i gości weselnych. Ponad 400 wystawców z Polski i zagranicy – najbogatsza oferta targowa w historii polskich targów ślubnych.

Ambasadorka Targów: **Izabela Janachowska**
Partner Strategiczny: **weddingdream.com**



**PTAK
WARSAW
EXPO**
MIEDZYNARODOWE CENTRUM WYSTAW I KONFERENCJI

MIEDZYNARODOWE TARGI FRYZJERSKIE I KOSMETYCZNE


beautydays

18 - 20 WRZEŚNIA 2020

600

WYSTAWCÓW
Z 32 KRAJÓW

40 000

ODWIEDZAJĄCYCH

1 500

INFLUENCERÓW
URODOWYCH

Odbierz zaproszenie na beautydays.pl



Oskar Bachoń

Fryzjer, kreator wizerunku i makijażysta. Do każdego klienta podchodzi z niezwykłą starannością i indywidualnością. Potrafi wydobyć z kobiety to, co ukryte pod zniszczonymi włosami. Idealnie dobiera kolor, który ożywi twarz i nada jej blasku. Klienci opowiadają Oskarowi swoje życia. Nigdy nie ocenia, zawsze przyjmuje. Z tego tworzą się historie, które opisuje na łamach naszego magazynu. Świetny słuchacz i mówca. Dowiedz się więcej: www.oskarbachon.pl

Fot.: Maciej Złamański

KORONAWIRUS

Kochane moje, tym razem będzie na poważnie. Bo sytuacja też jest poważna. Przynajmniej z mojej perspektywy. Zakładam, że wszystkie jesteście odpowiedzialne, że nie przychodzicie do salonu zaraz po powrocie z zagrożonego chorobą kraju, że myjecie ręce. Ale potrzebuję to napisać. Może media nakręcają panikę. Może nie. Jednak nie możemy udawać, że nie ma podwyższonego stanu zagrożenia epidemiologicznego.

W trosce o nasze i Wasze bezpieczeństwo wprowadzamy do salonu następujące środki prewencyjne. Jeszcze dokładniej dezynfekujemy środkami wirusobójczymi cały salon, w szczególności toaletę. Was, nasze klientki, zobowiązuję do mycia rąk zaraz po wejściu do salonu oraz po każdorazowym skorzystaniu z toalety. Natomiast w tak wyjątkowej sytuacji, jeśli macie podejrzenie, że coś jest nie tak, macie gorączkę, kaszlecie czy macie katar, proszę

dzwońcie i odwołujcie wizyty. Może te środki prewencyjne są na wyrost, ale ja potrzebuję czuć, że wszyscy ich przestrzegamy. Wiem, wiem. Już słyszę Wasze argumenty, że więcej ludzi w Polsce umiera na raka niż koronawirusa. Że to media rozniecają panikę. Że przesadzamy. Słyszę Wasze argumenty. Ale popatrzcie proszę na to z naszej perspektywy. Akurat specyfika pracy w salonie sprawia, że jesteśmy razem z Wojtkiem bezradni wobec wirusów, które przynosicie. My teraz jesteśmy na miejscu. Nie wyjeżdżamy. Dbamy o higienę. Ale bez Waszej współpracy nic nie zdziałamy.

Nie będę chodził za wami do łazienki i sprawdzał, czy umyłyście ręce. Ale chcę, by było jasne, że dla mnie to po prostu jest ważne. Że chcę się czuć bezpiecznie we własnym salonie. Mówię to też w imieniu Wojtka. Nie musicie rozumieć. Chcemy tylko, byście uszanowały. A poza tym uważam, że jeśli się boję, a mój strach jest na wyrost, to mam do tego prawo. Mam jako osoba dorosła prawo do doświadczania uczuć, które są we mnie. A teraz jest strach i bezradność. Każda informacja o kolejnym przypadku koronawirusa budzi we mnie lęk. Myjąc ręce i dbając o higienę, dbasz też o mój strach. Bym choć trochę bał się mniej.

Tekst: Oskar Bachoń

Fot.: Maciej Złamański

PĄCZKI PRAWDY

**Czas teraz taki przytłaczający
się zrobił. Ani zima. Ani lato. Leje.
Tłusty czwartek. Czekoladowa sobota.
Drink wieczorem. Zawieszenie.
Panie przychodzą raczej z potrzeby
obowiązku. Nie ma tego, co zaraz
się wydarzy, gdy zrobi się cieplej.
Poszukiwania. Radości. Entuzjazmu.
Jakby ludzie działali na trybie
„przetrwanie”. Zamrozili się.
Panie siadają na fotelu i zaczyna
przemawiać przez nie tęsknota.
Za miłością. Akceptacją. Przemawia
też złość. Na niezrozumienie.
Na bycie przezroczystą.
Na przedmiotowe traktowanie.**

W tłusty czwartek wróciłem po pracy do domu. Czekały pączki. Wojciechowe. Zrobione własnymi rękami. Czekał zapach z kuchni. Czekало moje prywatne życie. Jadłem. I docierało do mnie to, ile w tych słowach innych ludzi słyszę cierpienia. Ale też ile ich niezrozumienia tego, co przyszło do mnie wraz z trudami życia. Że oskarżanie innych jest ucieczką od samego siebie. Bo dopóki czekam, że to świat spełni moje tęsknoty, oszukuję samego siebie.

Moje dzieciństwo było trudne. Późniejsze życie też. Ale przyszedł moment, gdy zamiast kisić się we własnym nieszczęśliwym sosie, tonąc w nim, taplać się, wyszedłem na brzeg. Umyłem. Wyprałem swoje emocje z żalu i złości. I ubrałem te same ubrania, ale już dziury w nich pocerowałem samodzielnie. Przyszyłem guziki. Wywabiłem plamy. Wiedziałem, że przecież mógł to za mnie ktoś inny zrobić. Pomóc mi. Ale – i łatwiej mi się o tym myślało ze świadomością, że te pączki Wojtek własnoręcznie upiekł – pewne rzeczy trzeba w życiu zrobić samemu. Ludzie wokół na potęgę się zdradzają. Oszukują. Okłamują. Bo cały czas ktoś za nich naprawia ich ubrania. Kupują gotowe pączki. Gotowy przepis na życie. A tutaj nie ma gotowców. Tzn. jest. Jeden. Życie udaje się tym, którzy odważają się żyć. Autentycznie. Zdradzamy przede wszystkim siebie. Bo tworzymy iluzję drugiej osobie, że ma nas na wyłączność. Po czym, gdy ta nie patrzy, obiecujemy to komuś innemu. Okłamujemy przede wszystkim siebie, bo gdy druga osoba wierzy w nasze kłamstwa, to sami przestajemy ufać światu. Przecież po drugiej stronie może być taki sam manipulator i kłamca jak ja.

Życie się udaje, gdy mamy w sobie odwagę spojrzeć drugiej osobie w oczy i powiedzieć: odważam się na szczerość i uczciwość. Bo tylko wtedy może być między nami blisko. Ale żebym się na to odważył względem drugiej osoby, najpierw muszę to sobie dać sam. Druga osoba nas nie uzdrowi. I nawet choćby nie wiem jak nas kochała, nie zaceruje dziur, które sami zrobiliśmy. Ale jeśli odważymy się zmierzyć z prawdą w sobie, mamy szansę odważyć się z pokazaniem jej najbliższej osobie. Wojtek, wspaniałe były te pączki.

Tekst: Oskar Bachoń



KREACJA RZECZYWISTOŚCI,

czyli jak spełniłem
marzenia fryzjerskie –
rozmowa
z Kristofem Pacurą

PAC
URA

Sam wyznacza sobie ambitne cele, a potem dąży do nich. Ceniony za bezkompromisowość działania i nieprzeciętny charakter. Wyjazd do Akademii Sassoon stanowił dla niego prawdziwą szkołę życia, pozwolił nauczyć się fachu na wysokim poziomie. Ta wiedza okazała się niezbędną, aby rozpocząć tutaj, w Polsce, satysfakcjonujące i spełnione życie. Kristof Pacura w specjalnym wywiadzie uchyla przed nami rąbka zawodowej tajemnicy, dzieli się osobistymi przemyśleniami i źródłami inspiracji.

Po wielu nabytych doświadczeniach za granicą, pracy z największymi, myślę, że dla niejednego fryzjera byłby to czas, by na moment przystopować... Obserwując jednak, jak temperamentnie wkroczyłeś w polski świat fryzjerski, uważam, że Twoja kulminacja podróży fryzjerskiej dopiero się zaczyna. Zgodzisz się ze mną?

Być może. To zależy, co rozumiemy poprzez „kulminację”. Często sukces widzimy przez pryzmat naszych celów i osiągnięć. Wraz z rozwojem swojej wiedzy i świadomości, warto uzmysłowić sobie, że kariera nie jest celem, a drogą, którą przebywamy, i doświadczeniami, jakie przeżywamy, i tym, w jaki sposób one oddziałują na nasze życie. To fakt, że miałem okazję pracować u boku wspaniałych ludzi na wielkich międzynarodowych scenach i była to niesamowita przygoda. Kariera w Akademii Sassoon stanowiła pewnego rodzaju przystanek mojej podróży, ale dojrzałem do momentu, aby dzielić się swoją filozofią i spojrzeniem na fryzjerstwo, zakładając własną markę edukacyjną.

Jak wyglądały Twoje początki na emigracji? Miałeś gotowy plan działania czy szukałeś swojej drogi?

Początki na emigracji nie były łatwe. Pamiętam mój pierwszy dzień w Sassoonie, gdy obecna wówczas dyrektorka kreatywna salonu opisała mi w skrócie, jak wyglądać będą moje kolejne cztery miesiące, podczas tzw. treningu dla personelu, gdzie na każdy dzień pracy będę musiał organizować swoje własne modelki (na początku dwie, a potem cztery), a na końcu przystąpię do testu klasycznego, którego zadaniem będzie przedstawienie dziesięciu wizerunków. Te kroki miały mi zagwarantować pozycję stylisty Sassoon. Z całej wypowiedzi zrozumiałem jakieś 40%...*(śmiech)*. Warto również dodać, że znałem wówczas tylko dwie osoby w Londynie. Następnie znalazłem mieszkanie z pięcioma innymi osobami o różnych narodowościach i po opłaceniu depozytu, czynszu i biletu miesięcznego na metro zostałem praktycznie bez moich oszczędności. Wtedy pomyślałem: „Co ja tu robię?

Po co to wszystko?”. W tym właśnie momencie potrzebny był plan działania oraz cel, który mnie mobilizował, aby podjąć to wyzwanie. Przypominałem sobie wtedy o moim marzeniu – zostać edukatorem w Akademii Vidal Sassoon. Ta właśnie myśl towarzyszyła mi w każdym trudnym momencie, który pojawiał się na mojej drodze... a było ich wiele. Myślę, że plan jest niezbędny, natomiast tak naprawdę potrzebne jest działanie. Przemysłane działanie i obserwacja efektów, jakie w zamian dostajemy. Dzięki obserwacjom odrabiamy nasze lekcje na bieżąco i rozwijamy swoją samoświadomość. Dzięki temu możemy planować dalej. Myślę, że ważne jest, abyśmy byli otwarci na nowe doświadczenia i słuchali sugestii swoich mentorów, bo to rozwija i otwiera nas na inny punkt widzenia. Ludzie mogą pomagać nam kształtować charakter, ale najważniejsze w tym wszystkim jest to, aby ufać sobie i pamiętać, dlaczego tu jesteśmy.

Skoro zaczęliśmy rozmowę o Twoich londyńskich doświadczeniach, to zapytam, czy zauważasz widoczną różnicę pomiędzy polskim a zagranicznym fryzjerstwem? Czerpiemy inspiracje czy również inspirujemy?

Trudno o jednoznaczną odpowiedź. Na pewno system edukacyjny fryzjerów w Wielkiej Brytanii jest bardziej rozwinięty i daje solidny fundament młodym ludziom rozpoczynającym pracę w branży. Patrząc na osoby reprezentujące brytyjskie fryzjerstwo, widać, że ich style pracy są bardzo różnorodne, czerpią z różnych źródeł i technik strzyżeń, stylizacji i koloryzacji włosów, co daje szeroką gamę inspiracji. W Polsce natomiast rynek jest bardzo chłonny i wydaje się, że często bazuje wręcz na kopiowaniu form niż na ich tworzeniu. Moim zdaniem wynika to z tego, że brakuje nam autorytetów i ludzi, którzy potrafią dzielić się wiedzą i chętnie to robią. Obserwując na przestrzeni lat system szkolnictwa, który jest bardzo skoncentrowany na wiedzy akademickiej i na umiejętności zapamiętywania, zauważyłem, że kreatywność młodych ludzi jest sukcesywnie zabijana, że system zdegradował zawody rzemieślnicze do poziomu zawodów niewydajnych czy też nieopłacalnych, bez przyszłości. Dlatego też myślę, że jest bardzo dużo rzeczy do zdrobnienia, aby odbudować wiarę we fryzjerstwo szczególnie u młodych adeptów tej sztuki.

Dodam, że często spotykam ludzi, którzy, zarówno we fryzjerstwie, jak i w edukacji, widzą czysty biznes i wydaje im się, że zrobienie weekendowego kursu zapewni im od razu wielką karierę. Niestety na efekty trzeba dłużej poczekać. Cierpliwość i konsekwencja w rozwoju to najważniejsze czynniki, które decydują o naszym powodzeniu. Pamiętajmy o tym, że fryzjer służy ludziom.

Geometria jest perfekcyjna, precyzyjna, uporządkowana, ale jednak artystyczna. Mówi się o Tobie jako o umyśle ścisłym, który kocha geometrię i ład na głowie. Czy znajdujesz pole dla fryzjerstwa artystycznego?

Myślę, że to jest bardzo ciekawe pytanie i niewątpliwie strzyżenie włosów dzieli się na dwa elementy: bardzo logiczny, opierający się na geometrii, wynikający z konstrukcji formy, i drugi, wręcz abstrakcyjny, wizualny, wynikający z wyobraźni. Jako umysł ścisły, wręcz matematyczny, wkroczałem we fryzjerstwo od strony geometrycznej i dążenia do perfekcyjnej formy, natomiast w trakcie swojego rozwoju odkryłem niekończące się możliwości zastosowania geometrii w trzech wymiarach. Często wydaje nam się, że geometryczne cięcie musi wyglądać twardo i prosto, a to nieprawda; oczywiście może takie być, natomiast bawiąc się dekonstrukcją formy, można w nieograniczony sposób rozwijać swoją kreatywność i tworzyć formy dynamiczne i lekkie. Nie potrzebujemy do tego brzytwy czy degażówek – wystarczy jedna para nożyczek. Z punktu widzenia edukacji ważne jest, aby rozwijać te dwa kierunki: zrozumienia geometrii oraz wyobraźni, co pozwoli nam kształtować wizerunki: zarówno sceniczny i kreatywny, jak i funkcjonalny, do codziennego użytku.



To budzi również pytanie o granice fryzjerstwa? Kiedy kończy się codzienność, a zaczyna artystyczna kreacja?

Przychodzi mi tutaj na myśl definicja kreatywności, czyli czym jest dla nas kreatywność. I często wydaje się, że kreatywne formy muszą mieć wiele kolorów, czy wiele różnych długości. Wg mnie tak nie jest, nie ma nic bardziej mylnego. Najprostsza forma może być najbardziej kreatywna, jeśli jest zastosowana w odpowiednim czasie i odpowiednim miejscu. Praca fryzjera to przede wszystkim praca z klientem i dla klienta. Wymaga wiele odwagi i odpowiedzialności.



Czyli wycucia, kiedy klient jest gotowy na podjęcie decyzji o zmianie swojego wizerunku i jak ten wizerunek wpłynie na jego samopoczucie. Co do samej granicy fryzjerstwa, ogranicza ją tylko nasza wyobraźnia, natomiast aby móc z niej korzystać, potrzebujemy solidnego fundamentu. Myślę, że kluczem jest codzienna praca w salonie, która powinna być kreatywna i rozwojowa, stąd też celem mojej edukacji jest uczenie ludzi koncepcji i myślenia, aby mogli stawać się twórcami, a nie odtwórcami.

Czym jest Enter Education? Wiele się o tym dzisiaj mówi w branży.

Świetnie, że pytasz. Enter Education jest niezależnym pokazem fryzjerskim, który współtworzę z moimi starszymi kolegami po fachu. Myślę, że pomimo różnic wiekowych między nami łączy nas wspólny cel: tworzenie przestrzeni, w której kreatywność i inspiracja jest wynikiem pasji i chęci dzielenia się wiedzą, a nie marketingowym narzędziem do sprzedawania produktów fryzjerskich. Wyczuwam w dzisiejszym fryzjerstwie bardzo dużo granic i manipulacji, myślę, że to zupełnie nie jest potrzebne. Dobry produkt, dobra edukacja, dobre strzyżenie zawsze się obroni. Żyjąc w Londynie przez osiem ostatnich lat, byłem częścią nowej generacji fryzjerów i często spędzaliśmy wspólnie czas, chodząc na różne undergroundowe wydarzenia, które nas mocno inspirowały i rozwijały. Pomimo że dzisiaj prowadzimy własne firmy, to zawsze się wspieramy. Właśnie dlatego w mojej głowie dojrzał pomysł o stworzeniu wydarzenia w Polsce, podczas którego wszyscy niezależnie od marki, z którą na co dzień pracują, będą mile widziani! W szczególności zależy mi na kontakcie z młodymi ludźmi, którzy poszukują swojego kierunku i być może wahają się,

czy zostać fryzjerem. Dlatego zapraszam serdecznie wszystkich pasjonatów, adeptów sztuki fryzjerskiej już 4 kwietnia 2020 r. do Poznania na kolejny pokaz Enter Education.

Zdradz nam, nad czym obecnie pracujesz? Czy w tym roku będziemy mogli zobaczyć Twoje fryzjerstwo na wielkiej scenie?

Oj, bardzo dużo się dzieje! Cały czas pracuję nad rozwojem metod edukacyjnych oraz tworzeniem nowych koncepcji. Niedawno, bo na początku marca, ukazała się moja pierwsza kolekcja fryzur, którą zrealizowałem niezależnie dla mojej marki. To dla mnie szczególnie ważny moment, ponieważ jest to pierwsza kolekcja po odejściu z Akademii Vidal Sassoon. Nazwa kolekcji to „The 3 Rs” zainspirowana zrównoważonym sposobem życia, respektującym gospodarkę naturalną. Techniki strzyżeń zaprezentowane w kolekcji są również technikami, których uczę podczas różnych seminariów w Polsce i Europie. Obecnie pracujemy już nad kolekcją jesień/zima, którą zaprezentujemy w czasie jesiennych pokazów, między innymi 22 listopada 2020 r. w Katowicach podczas Festiwalu Fryzjerskiego Hair Fair. Serdecznie zapraszam w niedzielę festiwalową do obejrzenia mojego pokazu na scenie głównej w najlepszym czasie, bo w samo południe.

Cały czas również pracuję i rozwijam swoją markę narzędzi fryzjerskich PACURA.CO, której misją jest dostarczanie wysokiej jakości produktów wielofunkcyjnych, abyśmy mogli ograniczać zużycie materiałów i w odpowiedni sposób stymulować swoje umiejętności.

Dziękuję bardzo za miłą rozmowę.

Rozmawiała Monika Wrońska - Artefakt

PACURA COLLECTION THE 3 Rs



PAC
URA



THE 3 Rs



Nazwa kolekcji powstała z potrzeby promowania świadomego trybu życia opartego na zrównoważonym rozwoju (ang. sustainability). Wspomniane 3 Rs to nic innego jak: rethink, reduce, reuse. Inspiracja ta jest naturalną reakcją na problemy współczesnego świata. Chcemy pokazać, że podczas codziennej pracy oraz poprzez nasze wybory mamy wpływ na jego kształt w kontekście globalnym.

W naszej kolekcji „rethink“ oznacza przemyślenie wszelkich działań, zanim je podejmiemy, i uświadomieniu sobie konsekwencji z nich wynikających. Kupujemy, konsumujemy i kreujemy świadomie.

„Reduce“ przejawia się w podejściu do nadmiaru – redukowaniu ilości i ciężaru na rzecz minimalizmu oraz prostych form. Pozostawianie tego, co najważniejsze, jest esencją nie tylko w życiu codziennym, ale również w kreowaniu wizerunku i projektowaniu formy.

„Reuse“, czyli ponowne wykorzystanie, danie drugiego życia to łatwy sposób na sprzeciwienie się destrukcyjnemu wpływowi przemysłu fast fashion. Stylizacje do kolekcji powstały z wykorzystaniem ubrań tylko z tzw. „drugiej ręki“.

Głęboko wierzymy, że na młodym pokoleniu spoczywa odpowiedzialność za kształt otaczającego nas świata. Jest głosem sprzeciwu wobec nadmiernego konsumpcjonizmu. Zatem edukujemy, uświadamiamy, bądźmy przykładem.



PAC
URA

Wózek fryzjerski SECRET marki Sibel



Wózki fryzjerskie z czterema pełnymi, zabudowanymi bokami zapewniają estetyczny wygląd w salonie i pomagają zachować porządek wśród akcesoriów fryzjerskich.



Wózki posiadają 4 profilowane szuflady wyposażone w amortyzatory, ograniczające hałas podczas wysuwania i zapobiegające uderzaniu o korpus. Pod blatem została zainstalowana wysuwana taca z nietłukącego tworzywa z miejscem na miseczki do farbowania. Dodatkowo posiada okrągły uchwyt na suszarkę. Kółka z kauczukiem zapewniają płynny ruch bez żadnego dźwięku. Kółka są antystatyczne – odporne na przywieranie włosów. Wymiary wózka: 88,5 cm wysokości, 35,5 cm szerokości i 37 cm długości.

Dostępny w 3 wersjach kolorystycznych:

- białej (kod: 000738100),
- biało-czarnej (kod: 000738101),
- czarnej (kod: 000738102).

Produkty marki Sibel można nabyć wyłącznie w firmie Eurokos w Poznaniu, w hurtowni internetowej www.eurokos.pl oraz firmach współpracujących na terenie całego kraju.

3^{LAT} EUROKOS[®]

PROFESJONALNE ARTYKUŁY FRYZJERSKIE I KOSMETYCZNE

WYŁĄCZNY PRZEDSTAWICIEL W POLSCE FIRM

SIBEL[®] *Helen Seward*
MILANO

- PROSTOWNICE, SUSZARKI, LOKÓWKI
- NOŻYCZKI, DEGAŻÓWKI, BRZYTWY
- MASZYNKI DO STRZYŻENIA
- PREPARATY FRYZJERSKIE
I KOSMETYCZNE
- SZCZOTKI, GRZEBIENIE
- WAŁKI, KLIPSY, CZEPKI
- ARTYKUŁY HIGIENICZNE
- MEBLE
- ODZIEŻ

DWA PUNKTY SPRZEDAŻY
W POZNANIU - ZAPRASZAMY!
SKLEP INTERNETOWY EUROKOS.PL

EUROKOS[®]

info@eurokos.pl www.eurokos.pl

HURTOWNIA/PUNKT SPRZEDAŻY
ul. 27 Grudnia 3, 61-737 Poznań
tel. 61 8517303, 61 8517304

PUNKT SPRZEDAŻY
ul. Strzeszyńska 56, 60-470 Poznań
tel. 61 8438620

Kosmetyki do stylizacji DOMINO marki Helen Seward

Kosmetyki DOMINO do stylizacji to niezastąpione narzędzia dla mężczyzn, którzy chcą podążać za najnowszymi trendami, nie rezygnując ze zdrowia swoich włosów. Niezależnie od tego, czy chcą zamaskować pierwsze siwe włosy, czy odważyć się na nowe fryzury – dzięki DOMINO mają taką możliwość.

Formuły wzbogacone arginina i wyciągiem z bzu gwarantują doskonałe rezultaty i długotrwałe utrzymanie stylizacji:

- **arginina** – podstawowy aminokwas, który jest szybko wchłaniany przez włókno włosów, zmiękcza i wygładza włos, nadając mu blasku i elastyczności.
- **wyciąg z bzu** – naturalny wyciąg o wysokich właściwościach przeciwutleniających, który wspiera ochronę skóry i włókien włosowych poprzez neutralizację wolnych rodników, odpowiedzialnych za procesy starzenia i degradacji.

Linia do stylizacji to 5 nowych produktów:

• DOMINO FIBER PASTE

Pasta włóknista matująca dająca mocne utrwalenie z efektem matującym z dodatkiem argininy i wyciągiem z bzu. Utrwala bez obciążania, nadając naturalny wygląd i matowe wykończenie. Pojemność: 100 ml



• DOMINO FINISH GEL

Żel do włosów, zapewniający mocne utrwalenie z arginina i wyciągiem z bzu bio. Działa nawilżająco i wzmacniająco, definiuje styl z efektem long lasting. Pojemność: 150 ml



• DOMINO BRILLANTINE POMADE

Pomada mocno nabłyszczająca dająca lekkie utrwalenie i nadzwyczajny blask. Zawiera arginina i wyciąg z bzu. Modeluje i zmiękcza włosy, działając wzmacniająco. Do stosowania na mokre włosy dla nawilżenia i lekkiego nabłyszczania lub na suche włosy dla uzyskania maksymalnego blasku. Pojemność: 100 ml

• DOMINO BLACK GEL

Żel do włosów koloryzujący przeznaczony do siwych włosów, z dodatkiem argininy i wyciągiem z bzu bio. Nadaje refleksy siwym włosom, działa nawilżająco i wzmacniająco, maskuje siwe włosy, w naturalny sposób wyrównując kolor. Można stosować na wilgotne lub suche włosy i przystąpić do stylizacji. Kolor znika po umyciu szamponem. Pojemność: 150 ml

• DOMINO ICE WAX

Wosk/żel nabłyszczający zapewniający mocne utrwalenie z efektem połysku. Lekka formuła żelu z arginina i wyciągiem z bzu bio. Nadaje lśniące wykończenie, utrwała styl, zapewniając włosom maksymalny blask. Pojemność: 100 ml

Kosmetyki marki Helen Seward można nabyć wyłącznie u dystrybutorów na Polskę: firmie Eurokos w Poznaniu oraz firmach współpracujących na terenie całego kraju, a także sklepie internetowym www.eurokos.pl

REHUB+ specialist

**KERATIN
MULTILEVEL
TECHNOLOGY**

Helen Seward
MILANO

**NOWY PROFESJONALNY
zabieg do odbudowy
uszkodzonych włosów
z KERATYNĄ i OLEJKIEM
ARGANOWYM**



EFEKT W 3 PROSTYCH KROKACH:

- długotrwale uszczelnia łuski włosa: regeneracja zniszczeń
 - silne działanie wzmacniające i aktywna ochrona koloru
- zapobiega łamaniu włosów - efekt nawet po wielokrotnym umyciu
 - działa termochronnie, przeciwdziała puszeniu się włosów
 - nadaje włosom połysk, objętość i zdrowy wygląd

EUROKOS®

info@eurokos.pl www.eurokos.pl

HURTOWNIA/PUNKT SPRZEDAŻY
ul. 27 Grudnia 3, 61-737 Poznań
tel. 61 8517303, 61 8517304

PUNKT SPRZEDAŻY
ul. Strzeszyńska 56, 60-470 Poznań
tel. 61 8438620



DLACZEGO TAK WAŻNA JEST EDUKACJA?

Czasy mamy takie, jakie mamy. Pracodawcy oczekują wyszkolonych pracowników. Klienci oczekują usług na najwyższym poziomie, znajomości najnowszych technik koloryzacji podpatrzonych w internecie. Chcąc temu wszystkiemu sprostać, trzeba być na bieżąco i nieustannie się edukować na wielu płaszczyznach. Jeśli oprócz wykonywania usług jesteś menadżerem lub właścicielem, to wiesz dobrze, że do tego dochodzi wiedza z zakresu marketingu. Ponadto musisz potrafić sprzedawać i nie obejdziesz się bez przynajmniej podstawowej wiedzy o mediach społecznościowych.

Na wyższym poziomie obsługi Facebooka jest jeszcze gorzej. Nie wystarczy już szablon posta czy reklamy, gdyż począwszy od rozmiarów zdjęć, poprzez algorytmy wyświetleń postów, skończywszy na możliwościach dopasowania rodzajów reklam, zmiany te zachodzą dosłownie tydzień w tydzień, a czasami nawet szybciej. Możesz pomyśleć, że to nie dla mnie, nie mam czasu, nie jest to ważne. Nie zapomnij jednak, że odpuszczając edukację z tych dziedzin, zostajesz w tyle za konkurencją. Oni będą regularnie ściągać nowych klientów, podczas gdy Tobie zostanie tylko to, co masz, a nigdy nie wiesz, kiedy zaczną odchodzić.

To znaczy, ja wiem, Ty nie wiesz. Mówiłem o tym podczas Targów Fryzjerskich w Katowicach, gdy ze sceny edukacyjnej przekonywałem Was, że już wkrótce większość klientów będzie z pokolenia Millenialsów. Już teraz jest ich w Polsce ponad 10 mln, a na świecie Millenialsi stanowią ok. 50% siły roboczej. Jeśli w porę nie zainteresujesz ich swoją ofertą, to znajdą inne miejsca. Całość występu do obejrzenia na moim fan page (link w notce bio). Żeby tego dokonać, trzeba się edukować.

Edukacja ma jeszcze kilka innych przydatnych wartości.

Zwiększasz swoją wartość na rynku pracy. Zarówno pracodawca doceni większą wiedzę, jak i będzie to wartością dla klienta. Jeśli obsługuje go ktoś, kto zna się na najnowszym technikach, to będzie się u niego czuł pewniej, zyska większe zaufanie.

Budujesz swoją markę. To, czego się nauczysz, zostaje Twoje i tylko Twoje. Czujesz się pewniej i nie masz problemów ze znalezieniem pracy.

Autorytet wśród innych. W większych salonach możesz zyskać uznanie wśród innych fryzjerów. Zawsze górą jest ten, kto wie więcej. Klienci częściej siadają na fotel do tych, którzy są bardziej doświadczeni. Częściej też takie osoby mają lepsze warunki pracy i mogą liczyć na hojniejsze napiwki. Znane są też przypadki różnicowania cen, w zależności od doświadczenia (junior, senior, master itp.)

Doskonalisz się. Sam fakt edukacji powoduje, że obszary mózgowe lepiej funkcjonują. Może to spowodować, że bardziej się uaktywnisz, uwolnisz kreatywność i po prostu będziesz się lepiej rozwijać, szybciej przyswajając wiedzę. Jak to mówią, nieużywane narzędzia zanikają. W tym przypadku lepiej zabrzmi, że usypiają.

Wyróżniasz się na rynku. Będąc jednym z pierwszych, którzy opanują nową technikę, jesteś krok przed innymi. Umówmy się, że nie wszyscy nadążają za nowościami i nie wszyscy od razu się w tym kierunku szkolą. Dzięki temu to Ty dodajesz wartość do swojej usługi, swojego salonu, czy salonu, w którym pracujesz. Jest to atut, który przemawia za tym, żeby to Ciebie odwiedzili klienci, a nie inny salon.

Domyślam się, że wielu czytających już w tym momencie zacznie szukać wymówek, typu: wszystko już wiem, nie muszę się szkolić, nie mam czasu, nie mam pieniędzy, nie wiem gdzie się szkolić. Nie zmuszam Cię do szkoleń, ale wyobraź sobie, co będzie w niedalekiej przyszłości, jeśli tego nie zrobisz. To od Ciebie zależy, czy znajdziesz czas. **Na inne rzeczy, które nic nie wnoszą, jakoś ten czas znajdujesz, prawda?** Te 30 min codziennie na poczytanie lub obejrzenie czegoś wartościowego zamiast przeglądanie na Facebook życia innych wystarczy, żeby zacząć.

Każdego stać na rozwój. Edukacja nie oznacza wydanej masy pieniędzy na szkolenia kolejnych marek, gdzie posiedzisz w tłumie podobnych do Ciebie, wypijesz dwie kawki, zjesz ciasteczko i wyjdiesz z certyfikatem ukończenia szkolenia. Kolejnym papierem, który nie zawsze potwierdza nabycie umiejętności, a często jedynie uczestnictwo w pokazie. Tak jest, wiesz to doskonale.

- Chcesz lepiej prowadzić swój salon?
- Chcesz wiedzieć, jak sprowadzić do salonu więcej klientów?
- Chcesz wejść na wyższy poziom obsługi klienta?
- Chcesz poznać sposoby na lepszą rekrutację pracowników?
- Chcesz dowiedzieć się, jak budować markę swojego salonu?



KOLEJNA EDYCJA
JUŻ WKRÓTCE

Jeżeli na którekolwiek pytanie odpowiedziałeś „TAK”,
to wejdź teraz na www.LepszySalon.pl
i zobacz, co dla Ciebie przygotowałem

Żyjemy w czasach, w których edukację wspiera wiele programów i projektów, dzięki którym można otrzymać dofinansowanie na szkolenia. Są to m.in. **Krajowy Fundusz Szkoleniowy**, gdzie możemy otrzymać nawet 100% dofinansowania od Urzędów Pracy, **Baza Usług Rozwojowych**, gdzie w zależności od operatora dysponującego środkami unijnymi mamy różne opcje dofinansowań, są pożyczki z **programów JEREMIE**, gdzie otrzymamy bardzo nisko oprocentowaną pożyczkę na rozwój czy innowację. Wystarczy w wyszukiwarce wpisać powyższe hasła i poszukać miejsc, gdzie udzielią nam szczegółowych informacji.

Natomiast jest wiele innych sposobów, żeby rozwijać się nie tylko w zawodzie, ale też nabywać umiejętności choćby ze sprzedaży, obsługi klienta, promowania się, np. na Facebook, sposobów pozyskiwania klientów, o których nawet nie masz pojęcia, a są zupełnie proste.

Niedługo ruszy mój projekt „Fryzjer-Biznesmen”, który będzie składał się z kilku modułów. Będę przekazywał wiedzę w kilku obszarach: **od pozyskiwania klientów, poprzez działania w social mediach, obsługę klienta, sprzedaż, po zarządzanie biznesem a z czasem, aż po bardziej zaawansowane działania biznesowe, które zostawiam na koniec projektu jako szkolenie premium.**

Jednym z większych błędów osób prowadzących salony i zatrudniających pracowników jest słaba przedsiębiorczość lub zupełny jej brak. W skrócie te biznesy nie są poukładane, począwszy od braku zasad i procedur, poprzez rekrutację, zarządzanie ludźmi, brak delegowania zadań czy niepoukładanych finansów. Jest tego dużo, ale chcąc mieć stabilny i dochodowy biznes na lata trzeba tę wiedzę osiąść.

W internecie masz niemalże nieskończone możliwości pozyskiwania darmowej wiedzy. Jest to wiedza zarówno techniczna, jak i marketingowa. Trzeba się naszukać, ale jest za darmo. Jest to mniej mobilizujące, niż szkolenie na sali wykładowej, gdzie prowadzący dba o to, żeby angażować Cię w szkolenie i żeby móc wynieść z niego jak najwięcej. Przynajmniej ja staram się tak je prowadzić.

Dla tych, którzy jednak nie mogą sobie pozwolić na wyjazdy, czy opuszczanie domu na dłuższy czas, są szkolenia online w formie video. Oglądasz, kiedy chcesz i gdzie chcesz. Wymaga to natomiast dużo więcej skupienia i dyscypliny. Potrafi jednak być bardzo skuteczne, pod warunkiem aktywnej nauki i przede wszystkim wdrażania tego, czego się nauczysz w życiu. Jest to jeden z najczęstszych problemów, kiedy uczestnik szkolenia uzna, że niczego się nie

nauczył lub nic się po szkoleniu nie zmieniło. **Nie może się zmienić nic na lepsze, jeśli nie zastosujesz wiedzy w praktyce.**

Doświadczenie zdobywa się w sposób, w którym się coś robi, analizuje, poprawia i robi to lepiej. Następnie powtarza się czynności setki, a nawet tysiące razy, żeby dojść do perfekcji.

Tak wygląda sprawa w przypadku, np. strzyżenia. Natomiast w szkoleniach z obszaru prowadzenia salonu, te umiejętności nabywa się dużo szybciej. **Zdobyta wiedza potrafi przełożyć się na znaczne poprawienie w aspektach zarządzania, organizacji i jakości pracy, jak też warunków finansowych.**

Mądrze dobieraj szkolenia i edukuj się, bo naprawdę warto.

Tekst: **Marcin Głuszyński**
www.MartinStone.pl



Marcin Głuszyński

Autor blogu www.MartinStone.pl. Od 2009 roku związany z prowadzeniem salonów fryzjerskich. Specjalizuje się w logistyce, reklamie, marketingu, mediach społecznościowych, motywacji i rozwoju osobistym. Podczas krótkiej jeszcze przygody z branżą fryzjerską, kilkakrotnie zmieniał lokalizację swojego salonu. Miał okazję rekrutować i przyglądać się przez ten okres, pracy kilkunastu fryzjerów. Ma swoje przemyślenia na ten temat, którymi bardzo chętnie dzieli się na swoim blogu. Te kilka lat obserwacji zasad działania salonów pozwoliło mu wyciągnąć wiele wniosków do ulepszenia biznesu. Wciąż szuka jak najbardziej skutecznych metod na osiągnięcie lepszych wyników. Uczy innych jak najlepiej prowadzić salon fryzjerski. Jego misją jest zmiana na lepsze w branży salonów fryzjerskich i nie tylko fryzjerskich.

Tahe



Tahe
ADVANCED
BARBER

TAHE ADVANCE BARBER

THE REVOLUTION IS NOW

Początki Tahe miały miejsce w 1920 roku, co zapoczątkowało rodzinną tradycję, która trwa do dziś. Lata dwudzieste były przełomowe, kiedy męska stylizacja włosów przestała być kwestią drugorzędną i stała się cenną i cenioną cechą, pragnieniem mężczyzn, by wyglądać młodziej.

Advanced Barber oferuje męską stylizację dostosowaną do wymagań mężczyzny XXI wieku z zaawansowaną technologią kosmetyczną i wysoce skutecznymi formułami stworzonymi z naturalnych składników aktywnych, witamin i przeciwutleniaczy, specjalnie połączonych, aby spełnić wszystkie oczekiwania dzisiejszego mężczyzny i jego codziennej stylizacji.

ADVANCED BARBER-N°101 **FRESH SHAMPOO (DAILY USE)** Szampon do codziennego użytku 300 ml

Składniki aktywne:

- arginina: aminokwas, który tworzy barierę ochronną skóry;

- ekstrakt z cebuli: ekstrakt oczyszczający, który stymuluje wzrost włosów;
- mentol: aktywny środek odświeżający;
- prowitamina B5: odżywia i pielęgnuje włosy. Aktywna ochrona przed czynnikami środowiskowymi.

ADVANCED BARBER-N°102 **PURE FRESH SHAMPOO (DANDRUFF)** Szampon przeciwłupieżowy 300 ml

Składniki aktywne:

- mentol: aktywny środek odświeżający;
- ekstrakt z cedru: ekstrakt wzmacniający idealny do włosów z łupieżem;
- pirytyonian cynku: zmniejsza mitozę komórkową, aby wyeliminować grzybiczą przyczynę łupieżu.

ADVANCED BARBER-N°103 **SUBLIME SHAMPOO (HAIRLOSS)** **Szampon przeciw wypadaniu włosów 300 ml**

Składniki aktywne:

- ekstrakt z miłorzębu japońskiego: ekstrakt z liści rośliny, bogaty we flawonoidy, aby poprawić krążenie krwi i pomóc w walce ze stresem oksydacyjnym;
- bioaktywne związki mlekowe: ożywiają mieszki włosowe i poprzez ich stymulację zmniejszają wypadanie włosów. Odświeżają skórę głowy i mieszki włosowe;
- hydrolizowane białko sojowe: stymuluje zużycie tlenu i zwiększa potencjał energetyczny komórek.

ADVANCED BARBER-N°104 **GREY SHAMPOO (GREY HAIR)** **Szampon do włosów siwych 300 ml**

Składniki aktywne:

- fioletowy pigment: eliminuje niepożądane żółte odcienie;
- witamina E: przeciwutleniacz, który minimalizuje uszkodzenia włosów;
- pantenol: prowitamina B5 chroni przed czynnikami środowiskowymi.

ADVANCED BARBER-N°201 **FRESH MASK** **Rekonstrukcyjna maska do włosów 100 ml**

Składniki aktywne:

- mięta: aktywny środek odświeżający;
- aloes: kojący składnik regenerujący.

ADVANCED BARBER-N°203 **SUBLIME LOTION (HAIRLOSS)** **Lotion przeciw wypadaniu włosów 125 ml**

Intensywny program podwójnego działania do rzadkich i wypadających włosów. Wzbogacony o kurkumę i omega 6 oraz niezbędne składniki odżywcze, które pomagają stymulować aktywność cebulek włosowych, aby utrzymać grubość włosów od nasady aż po same końce. Pomaga utrzymać zdrowy i silny mieszek włosowy, skórę głowy i włosy oraz przedłużyć fazę wzrostu.

Składniki aktywne:

- kurkuma: roślinne czynniki wzrostu z kurkumy (*capilia longa*), koncentratu bogatego w peptydy i zaprojektowanego w celu stworzenia optymalnych warunków do reaktywacji wzrostu włosów. Składnik aktywny wolny od pestycydów, herbicydów, metali ciężkich, LZO i BSE. nieszkodliwy dla środowiska, nie zawiera substancji

CMR ani sklasyfikowanych alergenów. Znacząca redukcja śladu węglowego. Pochodzenia roślinnego. Certyfikacja COSMOS i ECOCERT;

- omega 6: związek występujący w oleju sojowym zawierającym składniki odżywcze i zmiękczejące włosy i skórę głowy.

ADVANCED BARBER-N°301 **SHINE CREAM (SHINE WAX W./CEDAR)** **Wosk nabłyszczający do włosów bardzo mocny 100 ml**

Składniki aktywne:

- prowitamina B5: odżywia i pielęgnuje włosy;
- gliceryna roślinna: nawilża włosy;
- ekstrakt z cedru: ekstrakt wzmacniający;
- wysoka zawartość żywicy do stylizacji;
- naturalny propanediol: zwiększa poziom nawilżenia włosów.

ADVANCED BARBER-N°302 **NATURAL POMADE** **(NATURAL WAX W./COCONUT OIL)** **Wosk do włosów naturalny mocny 100 ml**

Składniki aktywne:

- olej kokosowy: odżywczy olejek do skóry i włosów;
- guma akacjowa: naturalny środek utrzymujący i teksturujący uzyskany z akacji senegalskiej;
- gliceryna roślinna: nawilża włosy.

ADVANCED BARBER-N°303 **HOLD MATT** **(MATT WAX W./KAOLIN & CARNAUBA)** **Wosk matowy do włosów mocny 100 ml**

Składniki aktywne:

- kaolin: matujący puder teksturyzujący;
- carnauba: wosk uzyskany z liści i pędów liści *copernicia cerifera*. Środek teksturujący;
- gliceryna roślinna: nawilża włosy;
- masło shea: odżywia i teksturyzuje.

ADVANCED BARBER-N°304 **FIBER (FIBER WAX WITH ACACIA GUM)** **Wosk włóknisty do włosów 100 ml**

Składniki aktywne:

- guma akacjowa: naturalny sok uzyskany z akacji senegalskiej, dla formy i sylwetki;
- wosk alba i żywica do stylizacji dla tekstury, formy i ciała;
- gliceryna roślinna: nawilża włosy.



ADVANCED BARBER-N°321
SEA WATER (SURFER EFFECT)
Lakier do włosów z morskiej wody 125 ml

Składniki aktywne:

- czerwone algi: do codziennej ochrony przed agresywnymi czynnikami środowiskowymi;
- żeń-szeń indyjski: zwiększa dynamikę komórek i chroni przed niebieskim światłem.

ADVANCED BARBER-N°341 MOLDING GEL
Żel modelujący bardzo mocny 300 ml

Składniki aktywne:

- gliceryna roślinna: nawilża włosy;
- guma akacjowa: naturalny środek utrwalający i teksturyzujący uzyskany z akacji senegalskiej;
- prowitamina B5: odżywia i pielęgnuje włosy.

ADVANCED BARBER-N°351
BOOSTER SPRAY (HAIR SPRAY FIX.5)
Lakier do włosów definiujący 400 ml

Składniki aktywne:

- guma akacjowa: naturalny środek utrwalający i teksturyzujący uzyskany z akacji senegalskiej;
- witamina E: przeciwutleniacz, który minimalizuje uszkodzenia włosów;

ADVANCED BARBER-N°401
PRECISION GEL
Precyzyjny żel do golenia 400 ml

Składniki aktywne:

- aloes: łagodzi i regeneruje;
- bisabolol: łagodzi i zmiękcza skórę.

ADVANCED BARBER-N°501
DEFINITE SERUM (BEARD SERUM)
Serum do brody 40 ml

Składniki aktywne:

- olej arganowy: zmiękcza i odżywia włosy;
- olejek *limnanthes alba*: olej o unikalnym działaniu przeciwutleniającym;
- witamina E: przeciwutleniacz, który minimalizuje uszkodzenia.

TAHE ADVANCED BARBER PROGRESSIVE
Szampon z efektem progresywnej redukcji siwizny

Stopniowo zmniejsza siwe włosy przy każdym użyciu, zapewniając subtelne i dyskretne rezultaty. Do częstego, codziennego stosowania, aż do osiągnięcia pożądanych rezultatów, następnie zaleca się alternatywne stosowanie z innym szamponem. Ilość redukcji siwizny zależy od częstotliwości używania. Optymalne rezultaty będą widoczne na czarnych i jasnobrązowych włosach. Wyniki mogą się różnić w przypadku włosów blond, rudych lub uprzednio koloryzowanych. Naturalny efekt dla wszystkich odcieni włosów. Neutralne pH do częstego stosowania. Nawilża i rewitalizuje włosy.

ADVANCED BARBER DYE N° 2/3
farba dla mężczyzn
ADVANCED BARBER DYE N° 4/5
NATURAL BROWN farba dla mężczyzn
ADVANCED BARBER DYE N° 6/7
LIGHT BROWN farba dla mężczyzn

Kremowa farba do koloryzacji włosów. Tylko do użytku profesjonalnego. Naturalny kolor włosów.

Składniki aktywne:

- roślinny kwas oleinowy: do odżywiania i tekstury;
- воск z otrębów ryżowych: zmiękcza i chroni;
- gliceryna roślinna: środek utrzymujący wilgoć;
- olej z awokado: dla odżywienia i blasku.

ADVANCED BARBER-OXIDANT CREAM
Kremowy oxydant 15 vol. 400 ml

Tohe ADVANCED BARBER

THE REVOLUTION
IS NOW!

FARBA DLA FACETÓW



#tahepolska
sklep.tareshopping.pl
☎ 801 000 825

TAHE.PL





„PANIE, CO TAK DROGO?”

Jak mogę zdefiniować właściwe ceny w moim Barber Shopie? To pytanie, które trapi wielu właścicieli salonów barberskich w Polsce. Pytanie szczególnie ważne po nowym roku, kiedy jesteśmy zmuszeni dokonać analizy rentowności naszej firmy, zwłaszcza po wszystkich niespodziewanych podwyżkach.

Jak wyznaczyć właściwy próg cenowy

Przed wszystkim musimy wyposażać się w kartkę, długopis i kalkulator... no chyba, że życie w zgodzie z duchem czasu, wtedy możecie na spokojnie wziąć w dłonie nasz tablet i odpalić po prostu arkusz kalkulacyjny. Przede wszystkim musimy pokryć nasze koszty, obliczyć, ile czasu poświęcamy na zrealizowanie świadczonej przez nas usługi oraz jakie ponosimy

w związku z nią koszty. Kiedyś, dawno dawno temu, kiedy chodziłem jeszcze do szkoły, jeden z nauczycieli powiedział mi, że „matematyka to matka nauk” i do diaska nie sposób się z tym nie zgodzić. Musimy zatem w naszym rzemieślniczym umyśle skleić równanie pozwalające nam obliczyć, ile w ciągu godziny, np. zużywamy prądu, wody i włożyć to w część ceny oferowanej przez nas usługi. Kolejnym niezwykle ważnym elementem takiej ceny będzie jakość kosmetyków, na których świadczymy nasze usługi. Jak wiemy, kosmetyki o dobrym składzie mogą kosztować krocie. Naszym zadaniem jest obliczenie, jaką część składową pomady przeznaczamy na jednego klienta, generalnie na ilu klientów dany produkt nam wystarcza. Bogatsi o tego typu statystykę będziemy mogli lepiej i trafniej oszacować nasze koszty, lepiej i trafniej dobrać cenę naszej usługi oraz dobrać kosmetyki tak, aby po prostu nie dopłacać do naszego biznesu.

Kolejnym bardzo ważnym czynnikiem pozwalającym nam dostosować ceny do rynku może być cena usług u konkurencji, warto bowiem wiedzieć, jak swoje usługi wycenia ktoś zajmujący się tym samym co my w podobnych biznesowych realiach. Aczkolwiek nadrzędnym stimulatorem cen są nasze koszty stałe, takie jak: wynajem lokalu, kredyt, rachunki za media, ochronę etc. Bazowanie na naszych danych to dużo bardziej rzetelne źródło informacji niżeli ceny konkurencji. Oczywiście nie możemy wychodzić na zero. W końcu nie po to „klepaliśmy nożyczkami” przez lata, nie po to latanie na miotle i wycieranie setek kilometrów kwadratowych luster, kiedy byliśmy stażystami. W cenie naszych usług musimy zamknąć także nasze doświadczenie zawodowe... nasz pot, ból i niejednokrotnie krew z pozacinanych paluchów, które pozwoliły nam stworzyć ten poziom jakości, na którym dziś obsługujemy naszych klientów.

Ustalenie cen krok po kroku:

- 1) Pierwsze zadanie to ustalenie kosztów operacyjnych. Poproś księgowego o dostarczenie rocznego sprawozdania finansowego, czyli rachunku zysków i strat. Do wyniku dodaj wzrost inflacji każdego roku.
- 2) Określ przychód swojego przedsiębiorstwa z każdego roku, aby wyznaczyć kwotę czystego zysku na rok.
- 3) Zestaw dane z kroku 1 i 2, aby określić wszystkie wydatki dla przedsiębiorstwa.
- 4) Przelicz ilość produktywnego czasu pracy dla wszystkich pracowników (w tym Ciebie) w ciągu roku.
- 5) Podziel całkowite koszty przez liczbę produktywnych minut. To jest koszt własny. Dodaj podatek VAT do tej kwoty i zwiększ o niewielki procent, aby pokryć nieprzewidziane wydatki.



- 6) Ostatnim krokiem jest określenie liczby minut potrzebnych na sesję z klientem, a następnie pomnożenie tego przez cenę kosztu za minutę. Dzięki temu zabiegowi wyznaczysz, ile usługa jest warta w rzeczywistości.

Bardzo wielu fryzjerów boi się podnieść swoje ceny w obawie o utratę klientów, a co za tym idzie płynności finansowej i pełnego grafiku. Przede wszystkim należy pamiętać o tym, by cennik był realny i obrazował możliwości portfelowe naszych gości. Warto pamiętać, aby nie odlecieć zbyt daleko od podłogi, ale z drugiej strony realnie wyceniać swoje umiejętności, do których często dochodziliśmy całe nasze życie. Finalnie najważniejsze jest to, żeby wycenić je tak, aby klient był w stanie za nie zapłacić.

Tekst: **Lucjan Wosiek**



Lucjan Wosiek

Do perfekcji doszedł swoje rzemiosło i zbierał doświadczenie, by po latach zebrać zespół zawodowców i otworzyć pierwszy barber shop w Gliwicach. Dziś snuje plany o kolejnych oddziałach i dąży do tego, by Lucjan's Barber Shop był marką nr 1 wśród najbardziej męskich salonów w Polsce.



BEST
GROOMING
PRODUCTS

ZAMÓW NAJLEPSZE
PRODUKTY OD LUCJANA.

533 353 799



CRAZYBULL

CHCESZ POZNAĆ BYKA?

Zadzwoń i odkryj najlepsze produkty.

533 353 799



SZKOLENIA BARBERSKIE

EST.



2014

HAIRCUTS
AND SHAVES

LUCJAN'S
BARBERSHOP

JEDNODNIOWE SZKOLENIA INDYWIDUALNE

STOPIEŃ I

Proponujemy dla początkujących, którzy chcą poznać podstawy barberingu, strzyżeń klasycznych i nowoczesnych oraz rozpocząć swoją przygodę z goleniem klasycznym. Jeżeli chcesz rozpocząć pracę w najlepszym zawodzie świata.

STOPIEŃ II

Zajęcia dla tych, którzy dysponują już podstawową wiedzą i umiejętnościami z zakresu barberingu. W ramach szkolenia popracujemy na modelach o trudnych włosach i wprowadzimy Cię w świat golenia królewskiego. Jeżeli wszedłeś już w świat barberingu idź za ciosem.

STOPIEŃ III

Zaczynamy zabawę dla dużych chłopców (i dziewczynek oczywiście)! Wkraczamy w świat zaawansowanych technik strzyżeń i tattoo cuttingu. Całość kończymy egzaminem weryfikującym zdobyte umiejętności. Jeżeli chcesz wskoczyć na najwyższy poziom.

INDYWIDUALNE SZKOLENIE 6-DNIOWE

Nasze szkolenia 6-dniowe nastawione są na prawdziwą intensywną naukę rzemiosła fryzjera męskiego. Szkolenie ma charakter indywidualny, gdzie nasz edukator pracuje tylko z osobą szkoloną. Kładziemy nacisk na maksymalną ilość praktyki i szkolenie w konwencji look&work. Dzięki temu, uczestnicy naszych kursów, mogą z powodzeniem rozpocząć pracę w rzemiośle. W czasie szkoleń omawiamy pełny proces strzyżeń, golenia klasycznego, trymowania zarostu, technik fade, oraz omawiamy techniki obsługi klienta i odsprzedaży produktów.

Interesuje Cię inna forma szkolenia?
Zadzwoń i ustalmy indywidualną ofertę.

IN BARBERING WE TRUST

4/2

DUNIKOWSKIEGO
GLIWICE

32 494 41 41

BARBEROWNIA.PL

TRENDY

KALIDOSCOPIC





Hairdesign: @louisevlaarhairstylist

Photographer: Ivo de kok

Make up: Angelique Stapelbroek

Styling: Ed Noijons

Photography: Richard Monsieurs Hair: Henry Gijzen Make-up: Juliette den Ouden Wardrobe: Annet Veerbeek Models: www.elitemodel.nl





TRENDY





EVOCATIVE Collection



T R E N D Y

Hair by: Joseph Ferraro @Joseph Ferraro

Make up by: Maddie Austin

Fashion by: Desiree Lederer

Photo by: Jamie Blanshard



TRENDY





T R E N D Y


B R É L I L
PROFESSIONAL

ESSENTIAL

Kolekcja wiosna-lato 2020

TRENDY




BRELIL
PROFESSIONAL

TRENDY


BRELIL
PROFESSIONAL



TRENDY


BRELIL
PROFESSIONAL

TRENDY


BRELIL
PROFESSIONAL

TRENDY


BRELIL
PROFESSIONAL



T R E N D Y

Lux Collection









Hair by: Shaun Hall at Mark Leeson

Make-up by: Clare Read

Styling by: M&R

Photography by: Richard Miles



TRENDY



Crisalis Collection by Rut Navarro



Crisalis Collection to pierwsza kobieca kolekcja komercyjna Rut Navarro. Inspiracją dla niej są wspaniałe kolory, które oferuje nam natura. Przeobrażamy kobietę, aby uzyskać jej maksymalny poziom piękna. Niczym motyl, który opuszcza poczwarkę i kąpie się w świetle wiosny, to jest jej najpiękniejszy moment. W tej kolekcji wszystkie kolory

zostały wykonane przy użyciu kosmetyków marki Tahe, a wszystkie włosy są naturalne. Dostosowujemy każdy kolor i strzyżenie do wybranych modelek, aby uzyskać maksimum ich piękna. Pracowaliśmy z wykorzystaniem prawdziwych owadów z całego świata, aby podkreślić koncepcję kolorów, które daje nam natura, zarówno zwierząt, jak i kwiatów...

Włosy: Rut Navarto Makijaż: Sonia (wszystkie makijaże są wykonane przy użyciu kosmetyków Tahe) Foto: David Arnal Modelki: Inma, Blanca, Rocío, Sonia





TRENDY

TEARS Collection



Hair: Pierre Ginsburg for Revlon Professional

Photographer: Fabrice Meuwissen

Make up: Julie Roux

Assistant: Adrien Kubik

TRENDY





T R E N D Y



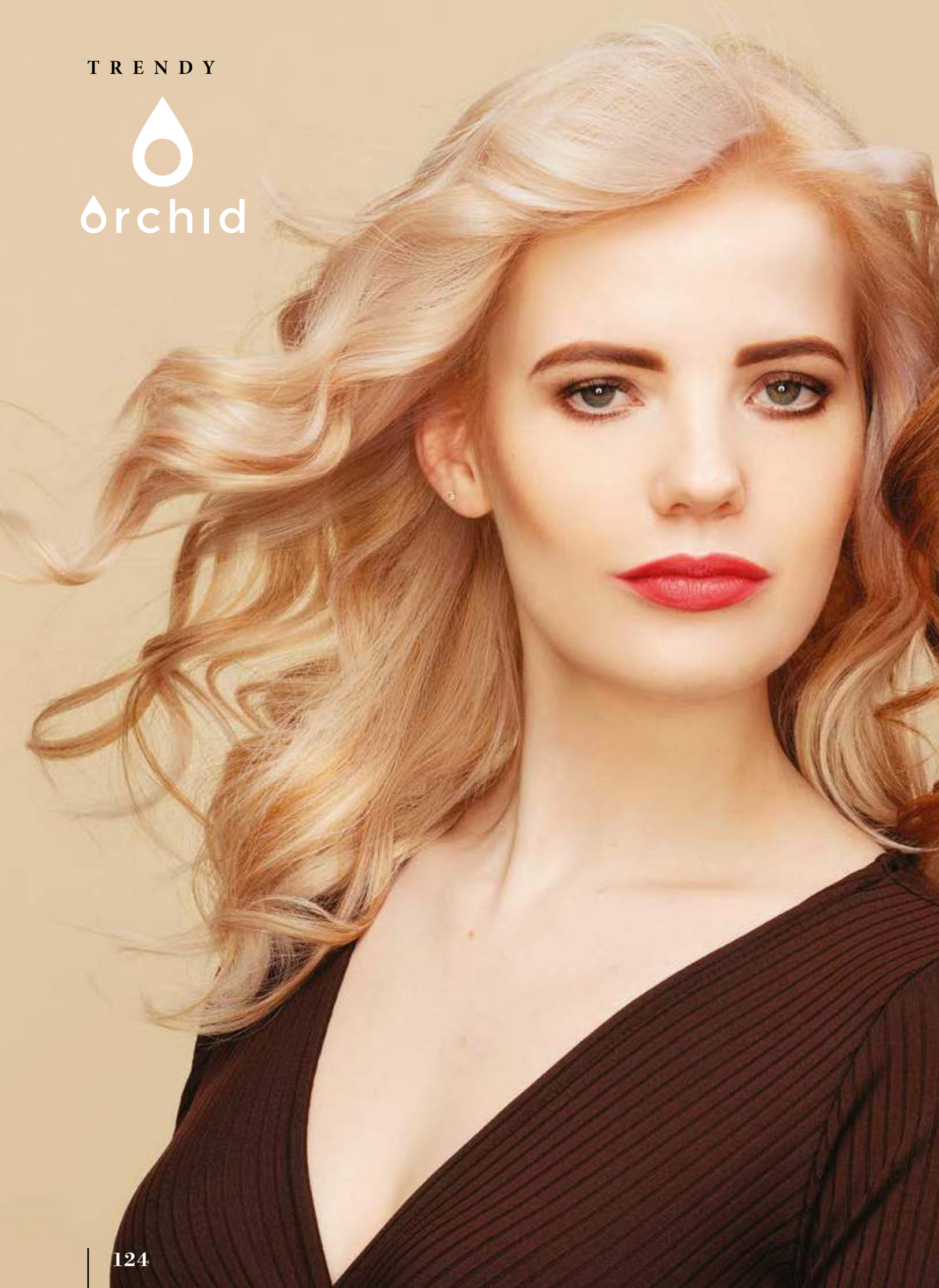

orchid

TRENDY



ARTISTIQUE

TRENDY





T R E N D Y



ARTISTIQUE

T R E N D Y

WET Collection





Hair: Eric Zemmour **Photo:** Stéphane Gagnard **Stylism:** Yulia Moatti **Make-up:** Kelly McClain **Model:** Elizaveta





Curl Rebellion







Hair by: Tristan Eves @Tristan Eves

Make-up by: Ellen K Bridger

Fashion by: Christopher Heeney

Photo by: Jamie Blanshard



PORADNIK FRYZJERA **CZYLI OBSŁUGA DOSKONAŁA** WYDANIE DRUGIE



Pierwszy w Polsce poradnik profesjonalnej
obsługi klienta w salonie fryzjerskim!

*„Dobry fryzjer jest jak czarodziej:
zmienia wygląd i uzdrawia duszę”*

Iwona Marhulets

WEJDŹ NA: www.poradnikfryzjera.pl

NOWA ERA *FRYZJERA*



Nowy system szkoleń fryzjerskich
prowadzonych przez Dobrawę Piękos-Szymańską

KONTAKT

T: +48 690 799 788

E: repcja@dhoh.pl

Facebook: Dobrawa House Of Hair Education