

АССОРТИМЕНТ ПРЕПАРАТОВ КОМПАНИИ «ЛАКИ ХАУС»

ПРЕПАРАТЫ МАЛОИНВАЗИВНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ

AQUALYX
Treatment of the deep wrinkles
Treatment of facial skin

Platinum

Institute
HYALUOL
ИНСТИТУТ ГИАЛУОЛ

PLINEST

YVOIRE

MESOPROFF
mesotherapy by Dr. Selyanina

GENYAL

ПЕПТИДОТЕРАПИЯ И ОРГАНОТЕРАПИЯ

МЭЛСМОН
Липокальций-инъекционный препарат
для здоровья и красоты

CURACEN

ЛАЕННЕК

СИСТЕМЫ НИТЕВОГО ЛИФТИНГА

DARVIN
Silhouette soft
CARA
THREAD

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ЭСТЕТИЧЕСКИХ УХОДОВ ЛИЦО, ТЕЛО, СПА

ANUBIS
barcelona

HL

Always Active

anna lotan ltd.
bio cosmetic labs. Israel

THALASSO
bretagne

СИСТЕМЫ ХИМИЧЕСКИХ ПИЛИНГОВ

POGE

Allura
esthetics

pinkINTIMATE
system

БОТУЛИНОТЕРАПИЯ В ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ

Ботулакс
Botox

Lantox®
Botulinum Toxin Type A

LUCKYHOUSE

КОНТАКТЫ:
www.lucky-house.ru

КРАСНОДАР
ул. Рашпилевская 256
(+7 861) 216-69-90
office@lucky-house.ru

ВОЛГОГРАД
ул. Рокоссовского 1П
(+7 8442) 63-50-50
volgograd@lucky-house.ru

РОСТОВ-НА-ДОНУ
ул. Закруткина 68
(+7 863) 219-08-92
rostov@lucky-house.ru

СОЧИ
ул. Первомайская 5, оф. 11
(+7 8622) 66-56-08
sochi@lucky-house.ru

СТАВРОПОЛЬ
ул. Доваторцев 45А
(+7 8652) 99-18-52
stavropol@lucky-house.ru

НОВОРОССИЙСК
ул. Набережная Адмирала
Серебрякова 15/1
(+7 8617) 308-086
novoros@lucky-house.ru

АСТРАХАНЬ
ул. Адмиралтейская 15
(ТЦ «Премиум Холл», 2 этаж)
+7-988-074-90-95
astrakhan@lucky-house.ru

ВЕКТОР LUCKYHOUSE

ПРОФЕССИОНАЛЫ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

ЖИДКИЕ БИОНИТИ

КОНЦЕНТУАЛЬНАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ
периода беременности
и материнства

Где Вы теряете свою прибыль?

Клиенты не возвращаются?
Легко исправить!

4 СЕКРЕТА УСПЕШНОГО БИЗНЕС-АККАУНТА В INSTAGRAM

Коррекция лобной области:
страхи и риски

НОВИНКИ
КОМПАНИИ

фотоотчёт
BEAUTY
завтрак

НОВОСТИ
КОМПАНИИ

V.A. Medical ВЕКТОР
ЭСТЕТИЧЕСКОЙ
МЕДИЦИНЫ

Слово Руководителей



*Дорогие партнеры,
Ваш успешный бизнес - наша
профессия.*

Вот и наступил последний месяц весны 2018, дорогие коллеги. Начало года выдалось достаточно жарким - столько событий произошло как в мире в целом, так и в нашей сфере.

Мы также не останавливаемся на месте и стараемся найти для Вас новые форматы событий, научных программ и конференций, чтобы Вы не только могли получить новые актуальные знания, но и обменяться опытом с коллегами в приятной атмосфере.

За первые 5 месяцев 2018 года мы провели для Вас 16 крупных научных и имиджевых мероприятий - и это только начало. Нам важно видеть и ощущать, что вносим вклад в развитие косметологии как отрасли медицины, где работают исключительно профессионалы на сертифицированных эффективных препаратах.

Впереди нас ждёт период отпусков, моря и солнца, но расслабляться не стоит - только вперед!

Ну и конечно, выражаем огромную благодарность партнерам, коллегам и клиентам за высокую оценку нашей работы. Ваш успешный бизнес - наша профессия.

Учредители компании ООО «Лаки Хаус»
Юрий Витальевич Шведов
и Елена Анатольевна Боровская.

Международный Конгресс по Антивозрастной Медицине (AMWC 2018)

С 5 по 7 апреля в Монте-Карло состоялся Международный Конгресс по Антивозрастной Медицине (AMWC 2018), который посетили ведущие эксперты компании «Лаки Хаус».

Традиционно конгресс собирает ведущих пластических хирургов и врачей-косметологов со всего мира. Одним из важных аспектов научного сотрудничества является развитие anti-age медицины, где отмечается особое признание России за ее вклад в развитие отрасли.

Стоит отметить, что данное событие в очередной раз доказало, что ведущие техники и профессиональные бренды уже успешно применяются в компании «Лаки Хаус».



XVI ежегодная научно-практическая конференция для специалистов эстетической косметологии V.A. Medical

Цикл научных программ запущен! Первым городом, где мы собрали в рамках одного мероприятия лучших специалистов индустрии, стал город Ставрополь - 22 марта. Следующими эстафету приняли Краснодар (17 апреля) и Ростов-на-Дону (18 апреля).

Цель мероприятия - обмен опытом и мнениями о практике и тенденциях развития косметологии как фактора повышения качества жизни, углубленное погружение в основы теории с on-line демонстрацией процедур ведущих специалистов.

Благодарим партнеров и участников мероприятия и ждём Вас снова! Впереди новые города и новые темы!

Лаки Хаус — лидер отрасли!

Дорогие друзья, хотим разделить с вами нашу маленькую победу. Компания "Лаки Хаус" получила статус "Лидер Отрасли 2017" в категории «Оптовая торговля косметическими товарами».

По итогам проведения ранжирования на основании данных Государственной службы статистики РФ, предприятию ООО "ЛАКИ ХАУС ПРОФЕШНЛ" присвоена группа «ААА» - высший уровень надежности. Официальную публикацию рейтинга можно увидеть в источнике:

<http://business-rating.net/index.php?PGID=88&IT=161140>

Спасибо, что вы с нами! Ваш успешный бизнес - наша профессия.



Повышайте знания с клубом привилегий ANUBIS Barcelona.

Дорогие поклонники бренда ANUBIS Barcelona, для вас мы подготовили насыщенную событиями весну: презентации новинок; обучения крутым массажным техникам - «Кабидо», «Стимулирующий энергетический массаж»; цикл Beauty-завтраков для новых клиентов. Специально для вас наши специалисты разрабатывают такие форматы мероприятий, где Вы можете получить уникальные знания и навыки в приятной и дружеской обстановке.

Приглашаем стать участником клуба ANUBIS Barcelona, благодаря чему Вы сможете:

- Получать скидки и бонусы, согласно статусу Вашей карты;
 - Посещать наши обучающие и имиджевые мероприятия, Beauty-завтраки;
 - Первыми узнавать о наших специальных предложениях.
- Присоединяйтесь к нам!



КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ периода беременности и материнства



Козлякова
Мария Викторовна
Врач-дерматовенеролог,
косметолог, сертифицирован-
ный тренер по инъекционным
методикам, медицинский
эксперт TM ANUBIS Barcelona

В наши дни женщина при нормально протекающей беременности отказывается «выпадать из жизни»: она продолжает работать, заниматься спортом, посещать различные мероприятия и, конечно, не перестает следить за своей внешностью.

С наступлением беременности в организме женщины происходит гормональная перестройка. На деятельность желез внутренней секреции матери большое влияние оказывают как гормоны плаценты, так и плода. Уровень прогестерона, синтезирующегося в плаценте, резко повышается, уровень эстрогена, наоборот, снижается. Будучи гормонозависимым органом, кожа с первых недель начинает реагировать даже на незначительные изменения.

Эстетические изменения, связанные с гормональной перестройкой:

- Меняется чувствительность, а иногда даже тип кожи лица. Отмечается зуд и шелушение.
- Возникает гиперпигментация (хлоазма) на щеках, скулах, на лбу, на шее.
- Появляются отеки в нижних конечностях.
- Меняется тургор и эластичность кожи. Она становится более рыхлой для лучшего растяжения, чтобы малыши чувствовали себя комфортно в течение всей беременности. Появляются стрии (растяжки).
- Меняются формы тела, а вместе с ним усиливается проявления целлюлита и появляется лишний вес.
- Увеличивается нагрузка на позвоночник, возникают боли в спине и пояснице.

Не стоит также забывать и о психоэмоциональном состоянии женщины в этот период. Она становится более тревожной, эмоциональной, чувствительной. Кроме радости материнства, которую невозможно сравнить ни с какими другими переживаниями, женщину терзают страх предстоящих родов, осознание ответственности, ограничение дееспособности. А тут еще и изменение внешнего вида.

В нашей стране сложился стереотип, что при беременности ничего нельзя. Гуляй, спи, кушай за двоих и жди родов. Но ждать приходится не день, не неделю, а целых девять месяцев. И с появлением на свет столь долгожданного малыша, ситуация не упрощается, а усложняется во много раз. Появляются новые дела, новая ответственность, новые страхи и тревоги и новые, уже усугубившиеся проблемы с внешностью.

К счастью, сегодня косметология и спа-индустрия не стоят на месте. И для беременных существует множество интересных и абсолютно безопасных программ, которые помогают сгладить неприятные моменты столь интересного и важного для женщины положения.

Квалифицированный подход и уход за телом помогает решить целый ряд проблем:

Сохранить хороший тургор;

Предупредить появление растяжек или уменьшить уже появившиеся;

Облегчить нагрузку на позвоночник и снять неприятные болезненные ощущения в области спины и поясницы;

Нормализовать циркуляцию крови и лимфы в нижних конечностях, сняв тем самым ощущение «тяжести» в ногах и отеки;

Подготовить грудь к лактации и процессу кормления;

Обеспечить контроль над прибавкой веса и целлюлитом во время беременности;

Дать необходимые микроэлементы организму матери;

Обрести спокойствие и душевное равновесие («спокойная мама – спокойный малыш») и многое другое.

Все уходы за телом для беременных в основном строятся по одной и той же схеме: расслабляющий массаж спины или всего тела, обертывания, решение специфических проблем (уход за бюстом, профилактика растяжек, снятие отеков, специальный уход за кожей живота и т.д.).

Очень важно, чтобы в уходах использовались максимально безопасные косметические продукты. В состав обязательно должны входить микроэлементы, обычно ребенок «отбирает» эти вещества у мамы, что приводит к ухудшению состояния ее волос, зубов и ногтей, а также к повышению ломкости костей. При проведении обертываний дополнительные микроэлементы поступают в организм матери в легко усваиваемом состоянии. В данном случае идеально будут подходить программы на основе натурального йогурта и экстракта желез улитки.

Для ухода за кожей лица также необходимо учитывать возникшие проблемы, эффективность и безопасность ингредиентов. Для раздраженной и чувствительной кожи максимально эффективными и безопасными являются бисаболон и гвайазулен. Для снижения риска появления хлоазмы – койевая кислота и витамин С (в минимальных концентрациях).

Необходимо также учитывать, что существуют так называемые опасные (критические) периоды беременности, когда адаптационные возможности организма матери снижаются, и малыш становится особенно уязвимым. На 2-й и 3-й неделе, с 8-й по 22-ю, с 28-й по 32-ю недели беременности лучше отказаться от активных вмешательств.

Беременность... Такой важный и ответственный период для каждой женщины. Такой сложный и такой волшебный!

Что еще может дать спа? Процедуры для беременных женщин помогут поднять настроение, подарить физический и моральный комфорт. Кроме того, они невероятно полезны и будущим детям, которые еще в утробе прекрасно ощущают мамино эмоциональное состояние и впитывают мельчайшие перемены настроения.

Если во время процедуры будущая мама не сможет расслабиться, будет чувствовать себя неудобно, будет постоянно думать о безопасности малыша, то никакого положительного эффекта она не получит.

Это как раз тот случай, когда важна каждая деталь: слово, улыбка, запахи, обстановка, музыка, освещение и цветовая гамма – всё! И спа, с его холистическим подходом, способен разом решить все эти проблемы.

Несомненно, лучше всего, чтобы специалисты (косметологи и массажисты), которые ведут программы для беременных, имели медицинское образование, а вместе с тем и четкое представление, какие именно процессы происходят в этот период с женщиной, что может навредить, а что, наоборот, помочь. Несмотря на безопасность уходов, они могут проводиться только женщинам, у которых беременность протекает нормально, без каких-либо медицинских аномалий.

Частота посещений спа при нормальном течении беременности не ограничена. Это может быть 1 раз в неделю на протяжении всего срока, а может быть несколько курсов по 7–10 процедур 2–3 раза в неделю.

Мы не должны также забывать и о послеродовом периоде.

Постепенно входя в ритм новой жизни, женщина начинает обращать внимание и на то, как она выглядит. Иногда произошедшие изменения пугают ее. И тут возникает вопрос: что нужно делать? И когда начать?

Во многих европейских странах, в медцентрах и курортных спа, разработаны специальные программы, которые можно выполнять уже через несколько недель после родов.

Начинать необходимо с массажа спины и воротниковой зоны. Во время беременности позвоночник подвергался большим нагрузкам, а теперь на него влияет кормление малыша, которое часто проходит сидя и достаточно долго. Итак, в первую очередь нужно привести в порядок позвоночник и мышцы спины.

Начиная с двух месяцев после родов можно подключить уходы, направленные на борьбу с целлюлитом и восстановление упругости кожи. При этом стоит избегать применения агрессивных веществ, физиопроцедур и болезненных техник массажа. Кормящим мамам тоже необходим покой, комфорт, возможность расслабиться и получить не только эстетический эффект, но и положительные эмоции.

РЕНОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА ТЕРАПЕВТИЧЕСКОЙ КОСМЕТОЛОГИИ ANUBIS Barcelona

Внимательное отношение к беременной женщине, правильная трактовка ее «капризов», мягкие высококвалифицированные ручные методики в сочетании со сбалансированной рецептурой используемых косметических средств, обоснованные рекомендации по уходу за кожей лица и тела в домашних условиях станут для беременных важными стимулами регулярного посещения спа и салонов красоты и залогом «верности» специалисту-косметологу в последующем.

ANUBIS
barcelona

www.anubis-cosmetics.ru



Коррекция лобной области:

страхи и риски



Оксана Юрьевна Павленко

Кандидат медицинских наук, врач-дерматовенеролог, косметолог, член World Advisory Board YVOIRE, международный тренер компании LG Chem, ведущий специалист по инъекционным методикам, Научный руководитель компании INNOVATION (г. Москва)

Занимаясь волюметрической коррекцией, врачи эстетической медицины большое внимание уделяют коррекции и восстановлению утраченных объемов средней и нижней трети лица и практически всегда оставляют нетронутой лобную область. В данной статье хотелось бы поделиться накопленным опытом работы с лобной областью посредством филлеров.

К основным показаниям для коррекции лобной области филлерами на основе ГК относятся:

- Возрастные изменения, уплощение лобной дуги, потеря ее выпуклости;
- Генетически унаследованная форма лба — прямой или скошенный лоб;
- «Ступенька» перехода лобной области в надбровную;
- Выступающие надбровные дуги;
- Низко расположенные горизонтальные морщины лба;
- Глубоко залегающие морщины лба;
- Нечувствительность к токсинам;
- Наличие противопоказаний или нежелание пациента использовать ботулотоксин.

Лобная область является одной из сложных и опасных анатомических зон.

Занимаясь в основном волюметрической коррекцией центральной части лба, необходимо знать точную локализацию важных топографических ориентиров:

- Надглазничный сосудисто-нервный пучок выходит через вырезку или отверстие на верхнеглазничном крае по вертикальной линии, проходящей через середину зрачка, приблизительно на 27 мм латеральнее средней линии надпереносья.
- Надбровковый сосудисто-нервный пучок выходит из отверстия, расположенного на 10 мм медиальнее надглазничного пучка на расстоянии приблизительно 17 мм от средней линии надпереносья. Надбровковые артерии являются конечными веточками глазничной артерии, которая, в свою очередь, является ветвью внутренней сонной артерии.

Анатомические особенности строения лобной области определяют выбор препарата и техники инъекции. Технически мы работаем в двух направлениях: коррекция мимических или статических морщин и аугментация области лба с целью восполнения дефицита объема. Выбор филлера имеет принципиальное значение. Для успешной работы в данной зоне препарат должен отвечать следующим требованиям:

- Быть безопасным, с высокой степенью чистоты гиалуроновой кислоты (снижается риск развития иммуновоспалительных реакций, в том числе и в случае непреднамеренного попадания препарата в мышцу).
- Быть достаточно упругим/эластичным, чтобы держать и сохранять длительное время форму и не смещаться из зоны введения при активной работе m. occipitofrontalis.
- Иметь высокую лифтинговую способность для выталкивания глубоко залегающих морщин.
- Быть достаточно пластичным во избежание контурирования при работе с большими объемами препарата при аугментации лба, равномерно распределяться в тканях, не пальпироваться в коже и не ощущаться пациентами.
- Иметь минимально остаточную гигроскопичность во избежание усиления отека рыхлой подапоневротической жировой клетчатки, а также проводить оптимальную коррекцию без риска усугубления объемного эффекта за счет гидрофильности.

Данным требованиям, с нашей точки зрения, отвечают препараты линейки YVOIRE (производства LG Life Sciences, Корея) — бифазные филлеры с разным размером частиц, молекулярной массой 3 МДа, содержанием ГК 22 мг/мл, степенью стабилизации 1%, произведенные по собственной запатентованной технологии NICE. Введение в состав препарата некоторого количества нестабилизированной ГК делает этот филлер достаточно пластичным, схожим по данному признаку с монофазными филлерами. Это облегчает моделирование филлера в тканях при введении, а также уменьшает болезненные ощущения пациента. В то же время препараты YVOIRE обладают высоким модулем эластичности, что обеспечивает длительное поддержание формы имплантата.

Коррекция мимических или статических морщин:

Для коррекции мимических морщин области лба мы используем капельную или линейно-ретроградную технику. Препаратом выбора является средневязкий гель — YVOIRE classic; у пациентов-мужчин или у женщин с толстой пористой кожей и глубоко залегающими морщинами используется гель большей вязкости — YVOIRE volume. Глубина введения — глубокий слой дермы или супраперистально. Эти уровни считаются наиболее безопасными, так как сосуды, покидая костные образования, поднимаются выше надбровных дуг и проходят в поверхностно-жировую клетчатку. Выбор иглы — 27G или 30G, срез иглы при инъекции направлен строго наверх. Прокол кожи выполняется в самой складке или морщине, направление иглы перпендикулярно тканям, после чего игла направляется вперед под углом 45°. Гель вводится линейно или капельно. Реологические свойства препаратов YVOIRE позволяют формировать хорошо сохраняющие форму капли и длительное время удерживать складки и морщины в приподнятом состоянии.



Капельная техника (кадар): YVOIRE classic — фиолетовая окраска, YVOIRE volume — красная окраска

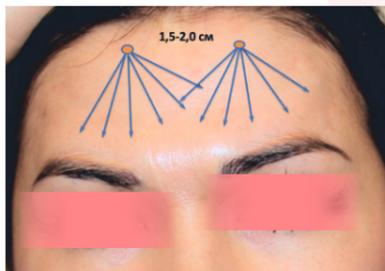
Объем вводимого препарата — 1–2 мл, предпочтительно дробное введение по 1 мл в одну процедуру с последующей докоррекцией 1 мл через 2 недели. В точку инъекции (формирование капли) вводится 0,01 – 0,02 мл. Расстояние между волами 13 мм, что соответствует длине иглы.



Клинический пример коррекции мимических морщин препаратом YVOIRE classic 2,0 мл у пациентки с нечувствительностью к ботулотоксину. До/Схема введения YVOIRE classic/Результат через 2 недели

Аугментация области лба

Для объемного моделирования центральной части лба с целью восполнения утраченного объема, восстановления лобной дуги для общей гармонизации, устранения «ступеньки» между лобными буграми и надбровными дугами мы используем веерную технику. Препаратом выбора является высоковязкий гель — YVOIRE contour. Глубина введения — под SMAS (под galea aroneurotica) супраперистально. Во избежание травматизации сосудов и для более комфортного введения инструментом выбора является канюля 25 G. Прокол кожи иглой большего диаметра осуществляется в двух точках, расположенных на 1,5–2,0 см ниже волосистой части головы медиальнее лобных бугров. Канюля продвигается медленно линейно под galea aroneurotica, и на обратном ходе вводится препарат. Реологические свойства препаратов YVOIRE позволяют формировать и длительно удерживать объем в лобной области. Объем вводимого препарата — 2–3 мл в одну процедуру.



Техника коррекции лобной области

Если у Вас остались вопросы, предложения, замечания или желание посетить наши тренинги по продажам — ждём Ваших писем на почту office@lucky-house.ru

Fill & Feel the Happiness,
YVOIRE®



INNOVATION

«эксклюзивный дистрибьютор YVOIRE в России — компания ИННОВАЦИЯ»

www.innovation-lg.ru
www.yvoire.ru

LUCKYHOUSE
www.lucky-house.ru

КРАСНОДАР
ул. Рашиповская 256
(+7 861) 216-69-90
office@lucky-house.ru

СОЧИ
ул. Первомайская 5, оф. 11
(+7 8622) 66-56-08
sochi@lucky-house.ru

НОВОРОССИЙСК
ул. Набережная Адмирала Серебрякова 15/1
(+7 8617) 308-086
novoros@lucky-house.ru

Клиенты не возвращаются? Легко исправить!

Как правило, для привлечения клиентов на свое предприятие, руководитель использует различные каналы привлечения и вкладывает в них большие средства и, вроде бы, клиенты пришли, сделали услугу, ушли и ... больше не вернулись. Почему не вернулись: то ли сервис не понравился, то ли специалист что-то делает не так, а может просто сотрудник какой-то не располагает к себе? Разобраться в данном вопросе нам поможет Елена Андреевна Брюхнова – директор Эксперт-Клиники Эстетической Медицины «Триера», директор по развитию компании «Лаки Хаус».

- *Добрый день, Елена Андреевна. Мы знаем, что Вы регулярно проходите обучения у самых известных консалтеров индустрии красоты и внедряете на своём предприятии самые эффективные инструменты развития бизнеса. Расскажите, пожалуйста, каким образом Вы увеличиваете конверсию «первичный клиент – постоянный клиент»?*

- Добрый день, Анна. Не секрет, что основная задача руководителя предприятия индустрии красоты или косметологической клиники – наполнить свое предприятие клиентами. Причем эта задача постоянная и не зависит от того сколько лет предприятию. Есть клиенты – есть предприятие, нет клиентов – предприятие закрывается.

И «правильные» те руководители, которые отслеживают возврат клиентов и выявляют причины невозвратности клиентов. И сразу встает вопрос: А как это сделать? Есть разные инструменты определения причины.

- *Елена Андреевна, расскажите, пожалуйста, про наиболее часто используемый Вами инструмент.*

- Сегодня я хочу рассказать об инструменте, который называется «Тайный покупатель». Я очень люблю этот инструмент и всегда на своих тренингах о нем говорю и бланк «Тайный покупатель» даже включаю в раздатку бизнес-курса, это уже отработанный мною инструмент и протестированный на разных предприятиях.

- *А в чем смысл данного инструмента?*

- Это бланк, в котором Вы, как руководитель, формируете те вопросы, на которые желаете получить ответы, таким образом, создаете этот бланк. Следующий этап – ищите знакомого, который на определенных условиях должен прийти на ваше предприятие, получить услугу и по окончании своего визита заполнить вашу форму бланка, то есть ответить на вопросы.

В своем бланке я формирую вопросы, касающиеся: оценки работы администратора записи по телефону; оценки работы администратора внутри предприятия; обслуживания непосредственно у специалиста; процесс работы с клиентом «на выходе».

- *На первый взгляд всё довольно просто. А есть ли какие-то нюансы в использовании этого инструмента?*

- Несмотря на кажущуюся простоту, в этом инструменте есть нюансы.

Самая большая ценность его в том, что вы видите свое предприятие глазами клиента и это позволяет оперативно решить и устранить проблемы. Вы даже не представляете на какие вещи клиенты обращают внимание! Один «Тайный покупатель» на моем предприятии обратил внимание на отсутствие бесконтактного считывания информации со своего терминала, при том, что эта функция в терминале была заложена, но администраторы о ней не знали. Другой «Тайный покупатель», который пришел летом на уход по лицу указал, что косметолог не предложил ему снять сарафан (сарафан очень дорогой) и надеть одноразовый халат-кимоно, и все обслуживающие клиент не мог расслабиться и получить удовольствие, поскольку переживал за сарафан, плюс ему было в нем и некомфортно. И таких ситуаций, о которых руководитель даже не подозревает, очень и очень много.

Кроме того, есть предмет разговора руководителя с сотрудниками и это выглядит объективно, без придинок. Именно поэтому очень люблю этот инструмент и часто использую в практике, к чему призываю и вас.

- *Елена Андреевна, спасибо, что поделились своим опытом с нашими читателями. Думаю, многим эта информация будет полезной.*



«Есть клиенты – есть предприятие, нет клиентов – предприятие закрывается. И «правильные» те руководители, которые отслеживают возврат клиентов и выявляют причины невозвратности клиентов»

А какие инструменты любите использовать вы? Что у вас работает? Поделитесь своим опытом. Кроме того, Вы можете задать любые интересные вопросы нашим экспертам – напишите запрос на нашу электронную почту marketing@lucky-house.ru и мы ответим на Ваши вопросы в следующих номерах «Вектор Лаки Хаус».

ДЛЯ УСПЕШНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПРЕДПРИЯТИИ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ.

КАК УВЕЛИЧИТЬ ДОХОД В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ?

Бизнес-тренинг «Зарплата специалистов и правильное ценообразование услуг ПИК. Прайс-лист»

Базовый курс для руководителей ПИК «Алгоритм создания салона красоты»

Бизнес-тренинг «Лояльный клиент как залог успешного салона красоты»



Институт Прикладной Эстетики «Лаки Хаус» – ПЕРВЫЙ в ЮФО участник программы непрерывного медицинского и фармацевтического образования Минздрава РФ по направлению «КОСМЕТОЛОГИЯ» (edu.rosminzdrav.ru)

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «КОСМЕТОЛОГИЯ»

3 СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ ЦИКЛА

- для лиц с высшим медицинским образованием
- для лиц со средним медицинским образованием
- стандартизированная программа «Прикладная эстетика» для лиц без медицинского образования

КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

КОНФЕРЕНЦИИ, СИМПОЗИУМЫ, КОНГРЕССЫ для специалистов эстетической медицины по передовым методикам

Краснодар
ул. Рашиповская 256
тел.: (+7 861) 216-69-90
лицензия серия 23Л01 №0004652

Ростов-на-Дону
ул. Закурткина 68
тел.: (+7 863) 219-08-92
лицензия серия 61Л01 №0002201

Волгоград
ул. Рокоссовского 1П
тел.: (+7 8442) 63-50-50
лицензия серия 34Л01 №0001798

4 Учебно-методических центра: Сочи, Астрахань, Новороссийск, Ставрополь

10 Более 10 лет работы в сфере дополнительного профессионального образования

30 Более 30 сертифицированных тренеров, врачей-дерматовенерологов, косметологов, практикующих специалистов эстетической и anti-age медицины

50 Более 50 образовательных программ для работающих специалистов

Профессиональный уровень подготовки по современным стандартам образования

LUCKYHOUSE
www.lucky-house.ru



ЖИДКИЕ БИОНИТИ

Механизм действия в тканях мезонитей условно можно разделить на два направления.

ПЕРВОЕ - механическое перемещение тканей вверх за счет насечек. Но, к сожалению, ввиду высокой мимической нагрузки на лице, насечки не способны длительно удерживать ткани и рано или поздно они прорезаются.

ВТОРОЕ - это то, из чего состоит сама нить ПДО, то есть водонерастворимый компонент. А все, что наш организм не может растворить и вывести из себя начинает обрастать фиброзной тканью, отрицательная инородный агент от окружающих тканей.

Также, технически ввести мезонить непосредственно в дерму не представляется возможным. Такие нити мы устанавливаем гиподермально и получаем фиброз на уровне ПЖК. А хотелось бы получить этот процесс непосредственно в дерме.

Учеными был разработан препарат, сочетающий в себе положительное влияние гиалуроновой кислоты на дерму и наличие твердотельного компонента в виде цинка.

Цинк это универсальный антиоксидант. В норме присутствует в нашей коже. Цинк найден более чем в 200 ферментах нашего организма и является катализатором ферментов в процессе неоклаогенеза. Все гениальное просто. Гиалуроновые кислоты, которые представлены на рынке, есть не что иное, как натриевая соль гиалуроновой кислоты, однако натриевая соль водорастворима, а вот цинковая соль гиалуроновой кислоты нет. Таким образом, мы добились появления на рынке идеального армипранта, который дает свое биоревитализирующее действие, меняя качество кожи, а добавление водонерастворимого цинка незамедлительно включает в кожу процессы формирования плотной соединительной ткани, а значит, мы получим видимый лифтинг тканей плюс увлажняющий эффект.

Основной отличительной особенностью данной технологии является то, что формирование соединительной ткани происходит равномерно по всей поверхности.

Частицы цинка одинаково малы, что позволяет нам рассчитывать на фиброзную сеть очень деликатную, мягкую и упругую, максимально близкую по качеству к естественному состоянию.

Не стоит забывать о том, что образование фиброза возможно только при активизации процесса асептического воспаления и макрофальной инфильтрации дермы, что сопровождается триадой симптомов - боль, краснота и отек. Если данные явления не наступают в тканях, нет воспаления, нет фиброза. Чтобы период реабилитации протекал более комфортно, компания Мезопрофф позаботилась о своих клиентах и ввела цинк в наносомы. Постепенное высвобождение цинка не дает яркой болезненности и красноты после процедуры, но поддерживает асептическое воспаление достаточное время для формирования фиброза.

И вторым несомненным плюсом является тот факт, что введение данного препарата мы можем осуществлять на разную глубину, как гиподермально, так и внутрь дермы, получая лифтинг на всей глубине. Не об этом ли мы мечтали?

В результате мы получаем укрепление ткани на уровне ПЖК и работаем непосредственно в дерме, возвращая тканям упругость и плотность.

Но на этом наши желания не закончились и мы стали желать большего.

TISSUE LIFT Soft (шприц 3 мл, флакон 5 мл и 10 мл) предназначен для терапевтического биолифтинга лица.

Состав: высокомолекулярная ГК 1,8% (NA MW 2 000 000 - 2 200 000 Da), гиалуронат цинка, аминокислотный наносомальный комплекс

Клинические эффекты:

1. Лифтинг и устранение избытка кожи
2. Укрепление атоничных тканей
3. Устранения симптома «бульдожьих щечки», «брыли», «второй» подбородок в сложных случаях (тяжелые и пористые кожные покровы, яркая и прогрессивная биодеградация жировых компарментов)
4. Разглаживание морщин

Рекомендуемый курс:

Однократное введение с целью легкой или стартовой коррекции или с профилактической целью. Курсовая терапия 2-4 сеанса (каниюльная техника - 1 раз в 1,5-2 мес., игольчатая техника 1 раз в три недели).



Ольга Николаевна
Селянина

к.м.н., врач-дерматолог, косметолог, научный руководитель Учебного центра компании «Мезопрофф», президент НП «Общество врачей-мезотерапевтов, член ученого совета Международного общества мезотерапии (International Society of Mesotherapy (ISM)).

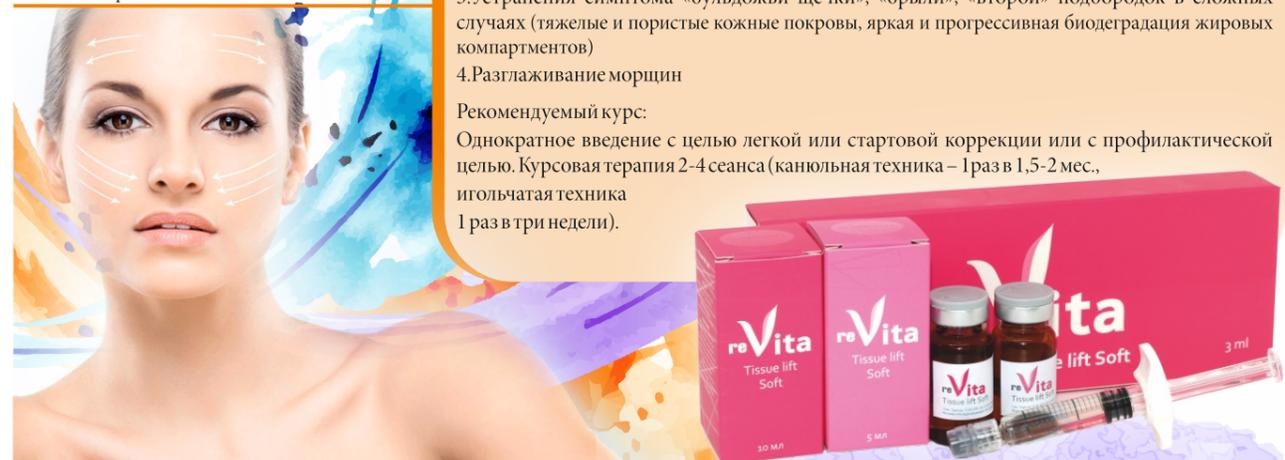


Александра Андреевна
Зонова

Врач-дерматолог, косметолог, сертифицированный тренер компании Mesoproff по инъекционным методикам.

А что если репаративный потенциал кожи настолько мал, что не способен сформировать фиброз высокого качества своими силами?

Меня, как доктора, не устраивала исключительно заместительная терапия. Мы даем гиалуроновую кислоту, даем цинк для стимуляции фиброза, даем аминокислоты для того, чтобы коже было из чего строить. Нашей задачей стало заставить кожу «вспомнить» как она это делала в молодом возрасте и восстановить эти процессы, чтобы кожа сама стала вырабатывать на должном уровне качественный коллаген и эластин. Для решения этой задачи разработчики ввели в состав препарата TISSUE LIFT стандартизованный аминокислотный комплекс в наносомы.



БИЗНЕС-АККАУНТ В INSTAGRAM

Вести личную Instagram-страницу и продвигать бренд с помощью Instagram-аккаунта — две разные задачи. Как сделать, чтобы бизнес-аккаунт не только радовал глаз и собирал лайки, а стал источником дохода? Редакция журнала «Вектор Лаки Хаус» делится секретами аккаунта @lucky_house_



Александра Фалина
Руководитель отделения по работе с публичной компанией «Лаки Хаус»

Как Вы знаете, Instagram уже который год удерживает лидерство, являясь одной из самых динамичных и быстрорастущих соц. сетей в мире и в России. Все больше и больше компаний приходит в Instagram для связи со своими аудиториями и соц. сети помогают повысить узнаваемость бренда, увеличить продажи, провести маркетинговую кампанию и т.д.

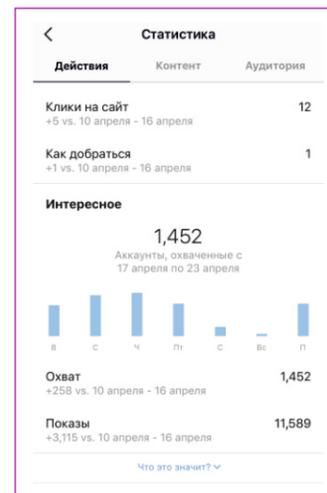
Итак, следуем правилам и переводим аккаунт косметолога с личной страницы в бизнес.

1 ЭТАП Создание бизнес-аккаунта в Instagram

Для создания бизнес-аккаунта в Instagram, вам необходима страница в Facebook.

- **Заходите в настройки Instagram, выбирайте пункт «Переключиться на бизнес-аккаунт».**
- **Авторизуйтесь через ваш аккаунт в Facebook, выберите вашу группу или бизнес-страницу.**
- **Если же у вас нет бизнес-страницы в Facebook, вам следует ее создать, добавив данные о компании.**
- **Далее приступайте к созданию профильного аккаунта в Instagram.**

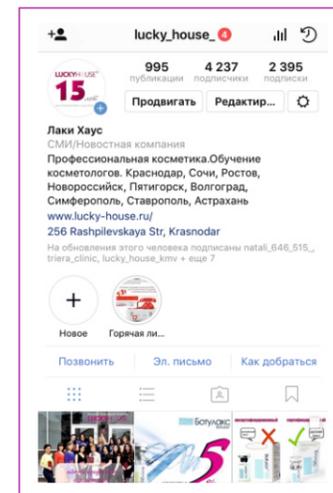
Обратите внимание, что в режиме «бизнес-страницы» у вас появляются новые кнопки: «позвонить», «отправить электронное письмо» и «как добраться» - не забудьте добавить эти данные при редактировании вашей страницы. Еще одна полезная функция, которая становится вам доступна - это «статистики». Заходя в этот раздел даже один раз в неделю, вы увидите активность своей страницы. Сколько людей добавилось, сколько отписалось, какая публикация понравилась и т.д.



2 ЭТАП Внешний вид

Ваша страница - это визитная карточка. Сделайте ее максимально эстетичной. В шапке укажите название вашей компании или имя, которое ассоциировалось бы с вами у клиентов.

В трех словах укажите какие услуги вы оказываете или на каких препаратах работаете.



4 ЭТАП Время публикаций

Специалисты компании «Лаки Хаус» провели исследование на основании собственных аккаунтов и сделали выводы, что самыми просматриваемыми публикациями становятся те, которые попадают в прайм-тайм (продаваемое время). Так, первая публикация должна появиться до 10:00. Это то время, когда ваш клиент завтракает или добирается на работу, в фитнес-клуб или по своим делам. В это время он активен в социальной жизни и готов к восприятию информации. Публикациями такого рода могут стать скидки на процедуры и специальные предложения.

Второй пост эффективен в обеденное время. Он должен быть опубликован с 12:00 до 13:00.

И, если вы всерьез взялись за продвижение своего собственного имени или компании, можно сделать третью публикацию в конце рабочего дня с 17:00 до 18:00. Но, не перегибайте палку, больше трех постов в день делать не желательно.

Желаем Вам успехов в продвижении Вашего бизнеса.

3 ЭТАП Защита от плагиата

Если у вас есть логотип компании или свой личный лейбл специалиста, сделайте макет для аватарки. Только помните, что видимые поля в любом смартфоне будут в виде круга.

При публикации информационного поста используйте только свои фотографии, ни в коем случае не скачивайте в интернете работы других докторов/клиник. Сегодня практически любой телефон делает снимки хорошего качества. Если вы умеете работать в любом графическом редакторе, защищайте свое фото от плагиата логотипом. Если нет возможности обрабатывать фото в специальных программах, делайте снимки на фоне вывески или рядом с визиткой. Главная цель таких фото - показать эксклюзивность ваших работ, которые непременно будут защищены водным знаком.



Если у Вас остались вопросы, предложения, замечания или желание посетить наши тренинги по продажам - ждём Ваших писем на почту office@lucky-house.ru

Где Вы теряете свою прибыль?



Анна Шилова
Руководитель отдела маркетинга и рекламы
компании «Лаки Хаус»

...каждый из Ваших пациентов обязательно использует в домашних условиях крем дневной, ночной, средство для умывания и т.д. И если он не покупает его у вас, то где? Куда уходит Ваша прибыль – в аптеку, в сетевые магазины косметики и парфюмерии, а может быть к Вашим конкурентам?

Концепция «Профессиональной программы» argioli включает, помимо основной услуги, назначение клиенту домашнего ухода. Без этого вся концепция теряет свой первоначальный смысл. К сожалению, не все косметологи и даже руководители предприятий индустрии красоты осознают это и, соответственно, теряют львиную долю дохода.

А ведь не нужно быть пророком, чтобы понимать, что каждый из Ваших пациентов обязательно использует в домашних условиях крем дневной, ночной, средство для умывания и т.д. И если он не покупает его у вас, то где? Куда уходит Ваша прибыль – в аптеку, в сетевые магазины косметики и парфюмерии, а может быть к Вашим конкурентам?

Чтобы не быть голословными, давайте рассмотрим данную ситуацию на примере одной из самых популярных услуг в косметологии – ботулинотерапии области вокруг глаз.

ТРАДИЦИОННО

МИМИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ ВОЗВРАЩАЕТСЯ
ИНЪЕКЦИИ ДЕЛАТЬ РАНО
КЛИЕНТУ НЕ КОМФОРТНО

ЧЕРЕЗ 3 МЕСЯЦА

ИНЪЕКЦИИ БОТУЛОТОКСИНА

РАСХОД БТА 12-18 ед.
СТОИМОСТЬ УСЛУГИ 4200 руб.
СЕБЕСТОИМОСТЬ 2000 руб.
Э/П СПЕЦИАЛИСТА 1100 руб.
ПРИБЫЛЬ 1100 руб.

ИНЪЕКЦИИ БОТУЛОТОКСИНА

РАСХОД БТА 12-18 ед.
СТОИМОСТЬ УСЛУГИ 4200 руб.
СЕБЕСТОИМОСТЬ 2000 руб.
Э/П СПЕЦИАЛИСТА 1100 руб.
ПРИБЫЛЬ 1100 руб.

ПРОФЕССИОНАЛЬНО И ПРИБЫЛЬНО

КУРС 10 ПРОЦЕДУР от ANUBIS BARCELONA + НАЗНАЧЕНИЕ ДОМАШНЕГО УХОДА
КЛИЕНТ В ЗОНЕ ВАШЕГО ВНИМАНИЯ
ЭФФЕКТ ОТ БОТУЛИНОТЕРАПИИ ПРОЛОНГИРОВАН

ЧЕРЕЗ 3 МЕСЯЦА

ИНЪЕКЦИИ БОТУЛОТОКСИНА

РАСХОД БТА 12-18 ед.
СТОИМОСТЬ УСЛУГИ 4200 руб.
СЕБЕСТОИМОСТЬ 2000 руб.
Э/П СПЕЦИАЛИСТА 1100 руб.
ПРИБЫЛЬ 1100 руб.

ИНЪЕКЦИИ БОТУЛОТОКСИНА

РАСХОД БТА 12-18 ед.
СТОИМОСТЬ УСЛУГИ 4200 руб.
СЕБЕСТОИМОСТЬ 2000 руб.
Э/П СПЕЦИАЛИСТА 1100 руб.
ПРИБЫЛЬ 1100 руб.

ПРИБЫЛЬ: 8550 руб.

К сожалению, зачастую руководитель предприятия возлагает надежду на администратора – а зря. Во-первых, продажи на ресепшен выглядят как навязывание или просто дурной тон. Во-вторых, администратор, не обладая должными профессиональными знаниями и не зная пациента, вряд ли сможет назначить грамотную программу. В-третьих, всё-таки назначения доктора вызывают у пациента больше доверия, чем рекомендации непрофессионала.

Но так или иначе, мы сталкиваемся с нежеланием косметолога осуществлять продажи. Так как всё-таки мотивировать сотрудника?

• Свести усилия доктора до минимума с помощью специальных брошюр, пособий и инструкций, где пошагово описано какое средство и какой линии рекомендуется назначать после определенной процедуры. Таким образом, доктору, работающему на инъекционных методиках, не придется углубляться в изучение линий эстетических брендов. Примеры таких пособий Вы можете посмотреть в любом из офисов компании «Лаки Хаус».

• Мотивировать сотрудника близкими ему примерами. Например, отталкиваясь от его интересов: «Не игнорируя назначения домашнего ухода пациенту, всего через 2 месяца Вы сможете перевести ребенка в частную школу/обновить машину и т.д.». В данном случае срабатывает когнитивная визуализация недополученной прибыли.

• Зачастую мы сталкиваемся с возражениями доктора «я – не продажник», «если клиент захочет, он сам купит», «не хочу ничего впаривать клиенту». Переведите данную тему в другое русло – не «Я продаю», а «Я рекомендую». Необходимо понять, что рекомендация домашнего ухода – это неотъемлемая часть протокола оказания услуг.

Пример экономического обоснования продаж средств домашнего ухода

КОСМЕТИЧЕСКИЙ ПРЕПАРАТ	ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	ЦЕНА (СРЕДНЯЯ)	НАЦЕНКА КОСМЕТОЛОГА
крем дневной	2 месяца	3500 Р	1750 (50%)
крем ночной	2 месяца	3500 Р	1750 (50%)
очистение	2-3 месяца	1700 Р	850 (50%)
тоник	2-3 месяца	1700 Р	850 (50%)
маска	3 месяца	4000 Р	2000 (50%)
крем/маска для глаз	4-5 месяца	2500 Р	1250 (50%)
ИТОГО на 1 закупку:		16 900 Р	8 450 Р
ИТОГО на 1 год (3 закупки) с 1 клиентом:		50 700 Р	25 350 Р

250 000 - чистая прибыль в год специалиста, рекомендующего ДУ всего 10 своим клиентам

Подводя итог вышесказанному, хочется ещё раз акцентировать внимание, что продажи домашнего ухода – это не только существенная прибыль, но и уровень Вашего профессионализма.

Если у Вас остались вопросы, предложения, замечания или желание посетить наши тренинги по продажам – ждём Ваших писем на почту marketing@lucky-house.ru

Эффективная программа коррекции и восстановления кожи с признаками фотостарения и стресса

Летний сезон приближается, и настает время задуматься о том, как предупредить новые морщинки и сухость кожи, шелушение, пигментацию, в общем, комплекс проблем, именуемый «фотостарение». Именно фотостарение – основная угроза молодости и красоте кожи в последние несколько лет значительно «помолодела», признаки фотостарения появляются уже у 25-летних.

На практике признаки фотостарения принято разделять на клинически видимые и патогистологические. К первым можно отнести сухость кожи, снижение ее упругости, морщины, расширение пор, нарушения пигментации (дисхромии), появление телеангиоэктазий. На морфологическом уровне наблюдается патологическое изменение практически на всех уровнях кожи с преимущественной дегенерацией дермы. Происходит утолщение рогового слоя с атрофией эпидермиса, деформация и дезориентация эластических и коллагеновых волокон, появление атипичных меланоцитов, дегенеративных изменений сосудов, повышается содержание гликозаминогликанов. Кроме прямого повреждающего действия УФ в коже запускается процесс свободнорадикального окисления, который является самой главной проблемой на сегодняшний день. Следует отметить, что усиление эффекта фотостарения способствует практически бесконтрольный прием медикаментов-фотосенсибилизаторов, повышающих чувствительность кожи к УФ-облучению и бесконтрольное применение косметических средств.

Без грамотной коррекции специалиста и адекватной защиты от дальнейшего воздействия УФ-изменения медленно, но верно будут прогрессировать, создавая ошибочное впечатление «преждевременного старения».

Поддерживая и стимулируя естественную антиоксидантную систему защиты, повысив тем самым устойчивость кожи к хроническому агрессивному воздействию окружающей среды, обеспечив вывод «токсинов» и улучшение обменных процессов, а также регуляцию естественного процесса меланогенеза, можно существенно, не просто изменить эстетические показатели кожи, улучшив цвет и повысив гладкость, но и добиться выраженного восстановления на дермальном уровне, обеспечив профилактику воспалительных процессов, вызванных УФ излучением, повысив регенераторный потенциал и полноценность функций эпидермиса.

Для коррекции проблем фотостарения целесообразно использовать комплексные методы косметологической коррекции, один из которых предлагает биокосметическая лаборатория ANNA LOTAN (Израиль) на базе препаратов линии CLASSIC.

Неповторимой особенностью препаратов марки ANNA LOTAN является косметическая база препаратов: гипотонические природные гели и полностью впитываемые эмульсии формируют барьер без окклюзии с полным сохранением газообмена, без нарушения терморегуляции и снижения выделительной функции кожи, а также без провокации застоя жидкости в тканях.

Комплекс препаратов жемчужной коллекции CLASSIC обеспечивает:

- усиление естественной антиоксидантной системы защиты кожи от УФО нагрузки
- уменьшение реакций окислительного стресса и воспаления, за счет основного ферментативного антиоксиданта кожи СОД, экстракта плодов облепихи, эдельвейса альпийского, токоферола, масла Ши
- снижение объема изменений, характерных для преждевременного увядания кожи, за счет комбинации натуральных ингредиентов (эфир витамина С, экстракты сои, семян гранта, софлора красильного, линолевая кислота, токоферол, воровейник красно-корневой, жимолость)
- повышение стрессоустойчивости кожи к агрессивным факторам окружающей среды и улучшение эстетических показателей кожи
- регуляция естественного процесса меланогенеза без риска появления гиперпигментации
- гарантированный ровный цвет и сияние кожи, за счет усиления формул действием уникальных растительных ферментативных комплексов.

