

# Спа-тандем: массаж и косметика



Благодаря сочетанию массажа и профессиональной косметики, каждый массажист-косметолог может: улучшить то, что дано, изменить, то, что можно, подчеркнуть красоту и насладиться потенциалом своего дела.



Не секрет, что одним из результатов деятельности массажиста-косметолога является получение прибыли. А прибыль он получает, занимаясь продажей себя как специалиста и, соответственно, услуг и косметических препаратов для профессионального и домашнего использования. Однако такой результат возможен лишь тогда, когда клиенты поймут, что желаемый результат они могут получить только у вас, пользуясь исключительно вашими услугами и предлагаемыми вами профессиональными косметическими средствами.

Успех же в данном вопросе гарантируют две составляющие:

- 1) профессионализм предоставления услуг;
- 2) гарантированное получение результата от применения препаратов.

Однако не стоит забывать, что ваша услуга или препараты долж-

ны действительно иметь прямое отношение к потребностям клиентов. Не менее важно, чтобы это понимали и сами клиенты – и в этом состоит одна из важнейших проблем современных методов продвижения на рынке как специалиста, так и профессиональной косметики. Таким образом, финансовый результат будет заметным, когда клиент останется довольным, а довольным он станет, лишь ощутив комфорт и получив результат. Это и есть тот нерушимый тандем, которого клиент жаждет и за которым приходит к массажисту. Удовлетворив эти потребности клиента, мы добьемся поставленной цели – получения прибыли. Каким же образом массажист может обеспечить клиенту комфорт и результат? И какую роль в этом играет применение профессиональных косметических средств?

## комфорт для клиента

Самое главное для клиента в кабинете массажиста – это комфорт, причем на всех стадиях процедуры.

В создании этого самого комфорта массажисту помогут 10 постулатов гарантии эффективности и комфорта.

### Общие постулаты

1. *Опрятность, радушие массажиста, чистота и приятный антураж кабинета.* Ведь это первое, на что обращает внимание клиент.

2. *Профессионализм массажиста в общении.* Поставленная речь, голос, тактичность, корректность, интеллигентность, грамотность и подкованность в вопросах, касающихся медицины, массажных техник, косметических препаратов и новинок на рынке.

3. *Обеспечение психологической защищенности клиента.* Когда клиент лежит на кушетке, нужно его укрыть. В противном случае на психологическом уровне у клиента возникает чувство незащищенности, дискомфорта. Да и просто он может озябнуть. Поэтому необходимо раскрывать только ту часть тела, с которой

массажист работает в данный момент. Привыкаемость клиента и жаркую пору года мы здесь не учитываем.

4. *Чайная церемония.* Не стоит отпускать клиента домой сразу после процедуры, если он, конечно, не спешит. Предложите ему выпить чашку чая или вместе с массажистом, или самому в специально отведенном для этого месте.

клиент приходит в кабинет массажиста после работы. Естественно, на коже будет присутствовать грязь, пот, запах, и если не произвести очищение, то нанесенный поверх всего этого крем или масло внедрится в кожу вместе с частичками пота и грязи. Также надо учитывать и то, что клиент сам будет ощущать неудобство и дискомфорт из-за исходящего от

симбиоз косметики и медицины, при котором имеет место научно подтвержденное качество, подкрепленное результатами тестирований, гарантирует удовлетворение желаний и потребностей клиента

### Профессиональные постулаты

5. *Выбор.* Клиенту всегда необходимо предоставлять выбор процедур и препаратов, т. е. демонстрировать разнообразие массажных техник и тех продуктов, на которых работает массажист. При этом известность торговой марки (бренд с мировым именем), препараты которой вы предлагаете своему клиенту, широкий ассортимент представленной в кабинете продукции (не один препарат на полке, а разнообразие средств) свидетельствуют в пользу профессионализма массажиста. Клиент поймет, что здесь ему сделают уход на все части тела не одним средством, а подойдут к этому с эстетической точки зрения, многогранно, предоставляя выбор запахов, препаратов, а следовательно и выбор целенаправленности ухода (укрепление, похудение и т. д.) и ценовой политики.

6. *Чистота тела клиента.* Начинать уход необходимо с очищения кожи гелем для душа. Если в салоне есть душ, можно отправить клиента принять душ, или же смыть средство влажным полотенцем на массажном столе или spa-кушетке. Это очень важный момент в уходе. Ведь в основном

него неприятного запаха. Если вы не обеспечите ему чувство чистоты и, соответственно, комфорта, будьте уверены, во второй раз он к вам не придет.

7. *Подготовка кожи.* Также обязательный элемент ухода – эксфолиация и очищение кожи от омертвевших роговых клеток и подготовка ее к следующей стадии ухода. Скраб глубоко очищает, раскрывает поры и способствует лучшему и быстрому проникновению последующих препаратов, делает кожу гладкой и шелковистой.

8. *Схема работы.* На примере самых распространенных процедур в spa рассмотрим существующие варианты схем работы. Что выполнить сначала: массаж, а потом обертывание или, наоборот, обертывание, а затем массаж? От чего зависит последовательность? Схема работы с клиентом вырабатывается в самом начале, при сборе анамнеза. Например, вот каковы будут наши действия при необходимости различных уходов:

- anti-aging-уход – очищаем кожу гелем для душа, скрабируем, делаем массаж на массажных препаратах, затем выполняем обертывание на 20 минут и наносим завершающий препарат;



- антицеллюлитный уход или уход для похудения – очищаем кожу гелем для душа, скрабируем, выполняем обертывание, затем делаем массаж и наносим завершающий препарат. Обертывание запускает процесс липолиза (расщепления и вывода жира из жировых клеток), а массаж способствует усилению кровообращения и выводу жира и продуктов жизнедеятельности клеток в кровотоки;

- лимфодренаж и устранение отечности – очищаем кожу гелем для душа, скрабируем, выполняем обертывание, затем делаем массаж и наносим завершающий препарат. Обертывание запускает механизм, стимулирующий лимфодренаж и вывод жидкости, а с помощью массажа действие этого механизма усиливается.

9. *Нанесение разных препаратов на разные части тела.* Неправильно и непрофессионально выполнять массаж всего тела одним средством. Для каждой части тела существует свой препарат. Для рук необходимо использовать крем для рук, при массаже стоп и голеней – крем для ног. Во время обертывания (20–25 минут) можно выполнить массаж кистей рук или стоп, но обязательно с целенаправленным применением препаратов. При этом лучше не брать за это плату, а представить как «бесплатное дополнение», сервисное обслуживание. Поверьте, клиен-

ту будет приятно, он это оценит и обязательно вернется к вам, и не один раз. А главное – он скажет своим знакомым, что в «том» массажном кабинете предоставляют такую услугу во время обертывания и не берут за это деньги. Будьте уверены, это привлечет дополнительных клиентов, а следовательно и заработок.

10. *Завершенность ухода.* После того как массажист или сам клиент смоет обертывание, кожу необходимо увлажнить и подпитать. После использования водопроводной воды кожа будет несколько подсушенной, а в результате массажа клиент может ощущать некий дискомфорт от жирности или маслянистости массажного средства на теле. Для этого и существуют завершающие препараты, которые питают, увлажняют, придают приятный запах телу и снимают ощущение жирности, что обеспечивает комфортное состояние клиента.

Постоянно следуя этим постулатам, массажист растет в глазах клиента как профессионал, а сам клиент, в свою очередь, начинает чувствовать себя более раскованно и комфортно, выказывая вам свое доверие и расположение.

Запомните: *человек всегда платит за комфорт и результат. Дайте ему желаемые комфорт и результат, и итог превзойдет не только его, но и ваши ожидания.*

## результативность

Специалисты более 70 стран мира, люди разных народностей и культур, работают на профессиональных косметических препаратах. Все они доверяют продуктам линий для ухода за разными типами кожи. Однако, несмотря на все различия, этих специалистов объединяет уверенность в том, что высококачественная косметика дает необыкновенные результаты. Они убеждены, что профессиональным косметическим препаратам можно доверять, так как для компаний с мировым именем создание косметики – это настоящее искусство.

И только такой симбиоз косметики и медицины, при котором имеет место научно подтвержденное качество, подкрепленное результатами тестирований, гарантирует удовлетворение желаний и потребностей клиента, а это и есть наша цель.

Профессионал должен понимать, что ручной массаж, безусловно, хорош, но это не холистический, не полноценный уход. Да, сам массаж улучшает метаболизм в тканях и положительно влияет на состояние человека. Но массаж никогда не сможет увлажнить и напитать кожу, произвести полноценное очищение кожи, проникнуть в кровь и дать организму полезные вещества, быстро и результативно запустить процесс липолиза в клетках. Точно так же, как и профессиональная косметика не сможет добиться того эффекта, который оказывает на организм массаж. Поэтому лишь взаимодополняющее сочетание рук профессионала и профессиональной косметики способно принести нужный результат.

Существует мнение, что нет ничего лучше ручного массажа для воздействия на тело, кожу и состояние организма. При этом одни специалисты не приветствуют нанесение обертываний и профессиональных средств по телу, другие же используют исключительно натуральные масла и сами составляют массажные препараты.

А некоторые пользуются дешевыми средствами, ошибочно считая их эффективными. Основываясь на опыте работы, образовании и знаниях, хочу сказать следующее:

1. Зачем изобретать велосипед, если специализированные компании уже облегчают работу массажиста?

2. Чтобы создать «правильный» и эффективный препарат, необходимо иметь как минимум образование и специализацию, и как максимум – собственную медицинскую лабораторию;

3. Клиент, который может заплатить деньги за массаж, хочет, чтобы его тело приятно пахло ароматом выбранного им препарата, и отнюдь не жаждет при применении оливкового масла пахнуть, как салат;

4. Использование недорогих препаратов, увы, далеко не всегда приводит к ожидаемому результату;

5. Ручной массаж положительно влияет на организм и кожу, но не может сделать кожу эластичной, упругой, бархатистой, увлажнить и дать ей витамины, микро- и макроэлементы.

## повышаем эффективность

Немаловажной составляющей комплекса спа-программ наряду с массажем является обертывание – эффективное и идеальное средство для достижения ожидаемых результатов. При этом в ходе данной процедуры также используются профессиональные косметические средства. В подтверждение эффективности обертываний можно привести следующие аргументы.

1. *На 100% натуральные составы.* Важно то, что для обертываний не используются химические вещества, а все препараты являются экологически чистыми и приготовлены на основе натуральных ингредиентов.

2. *Проникновение.* Для обработки сырья в основном используется метод микронизации, делающий активные ингредиенты легкодоступными. Степень микронизации

достигает 3–4 микрон (для примера: размер эритроцита – 7 микрон), т. е. частичка меньше, чем клетка крови. Это означает мгновенное проникновение в кровь, а соответственно и быстрое достижение результата.

3. *Влияние самонагревающихся, крио- и контрастных обертываний.* Самонагревающиеся обертывания являются не только приятной и физиологичной процедурой, но и весьма полезной – они расширяют сосуды, активизируют кровообращение, усиливают проницаемость эпидермального барьера. Активизируя с помощью нагрева функции потовых желез, расположенных в коже, можно влиять на усиление потоотделения и вместе с тем на выведение различных вредных веществ из организма. При оптимальной для этого процесса температуре в 40° С через раскрытые поры потовых и сальных желез происходит двойной обмен: водорастворимые витамины, активные вещества, микроэлементы и минералы проникают глубоко в кожу, а на поверхность через раскрытые поры выводятся шлаки и токсины.

Процедура горячего обертывания стимулирует процесс липолиза – расщепления и выведения липидов из адипоцитов, рассасывает и размягчает плотные фиброзные тяжи при липосклерозе (целлюлите), нормализует обмен веществ.

Холодные (крио-) обертывания сужают и укрепляют стенки капилляров и сосудов, активизируют детоксикацию (токсины и продукты обмена веществ, попадая в кровь и лимфу, выводятся печенью и почками), снимают отеки, улучшают отток лимфатической жидкости (лимфодренаж), повышают тонус кожи, способствуют укреплению тканей и похудению. Обычно холодные обертывания делаются локально, т. е. на каком-либо участке тела. Именно холодное обертывание в первую очередь рекомендуется клиентам с варикозным расширением вен. Благодаря этим процедурам путем воздействия на проблемные участки решаются

локальные проблемы избыточного веса, выводится из тканей избыток жидкости и активизируется кровообращение. Особенно холодная программа показана тем, чья профессиональная деятельность связана с долгим стоянием в неудобной позе и неподходящей обуви, а также эффективна в реабилитационный период после флебосклерозирования.

Контрастные обертывания сегодня получают все большее распространение. Вначале применяют горячее обертывание для участков с плотным жировым слоем, затем локально, на проблемные зоны накладывают холодное обертывание для повышения тонуса. Как правило, такие обертывания эффективны на участках с сухой кожей, для восстановления тонуса кожи после родов (но не в период кормления), а также в случае активного похудения и при возрастных изменениях.

Таким образом, грамотное сочетание массажного воздействия и профессиональных косметических средств в спа-уходах играет важную роль в получении желаемого результата и для клиента, и для специалиста.



**Денис Демидов** – спа-инструктор компании JANSSEN Cosmeceutical и компании GIGI, инструктор школы массажных технологий Ecologicque, инструктор массажа Киевского медицинского университета Украинской ассоциации народной медицины (Украина, Киев)