Izdanje 34. | Oktobar 2026.

BeautiFUL

Ljepota | Lifes s | Zdravlje



BRIGA O KOŽI NE MORA BITI KOMPLICIRANA

Ivana Mlikota Martinović

kozmetologinja, fizioterapeutica i profesorica engleskog jezika i književnosti

BALI CURLS

Viralni brend koji je oduševio
sve ljubitelje kovrdžave kose.

USKORO U PONUDI!



alexandar cosmetics
www.alexandar-cosmetics.com

- Hair Cosmetics Shop, **MOSTAR** (Kneza Višeslava, lamela 8)
- Rosa Cosmetics, **SARAJEVO ILIDŽA** (Dr Mustafe Pintola, broj 23)

CAFÉ
MINAS
BRAZIL
SINCE 1990



Sve miriše na nju...



airsmooth

NOVA TEHNOLOGIJA

Četka s vrućim zrakom za manje lomljenja

PivotFlex™ i vlakna protiv zapetljavanja raspoređuju protok zraka kako bi istegnula i zagladila kosu bez oštećenja zbog topline.

dyson



TEHNOMAG®

Ekskluzivni distributer i uvoznik Dyson uređaja za BiH



"Namještaj za udobne i elegantne enterijere"



Direktorica:
Naida Memić
naida.memic@sfera.ba

Glavna i odgovorna urednica:
Elvira Drežnjak
elvira.maric@sfera.ba

Marketing:
Alma Pelo Zagorčić
alma.zagorcic@sfera.ba

Grafički dizajn:
Ajla Golo
ajla.golos@sfera.ba

Print:
Sfera d.o.o.

Sfera d.o.o.
Čevrina 9a, Mostar
Tel: 036/578-259
E-mail: marketing@sfera.ba
www.sfera.ba



Devojke i žene mnogo pažnje posvećuju svom izgledu. Mnogi kažu da nije toliko bitno kako izgledamo, nego kako se osjećamo, no ipak sve mi volimo da lijepo i zdravo izgledamo i ka tome i težimo. Naravno da je važno kako se osjećamo i kakvog smo duha, no bitno je da shvatimo da se važnost ljepote ogleda u tome kako vidimo sebe i kako se zbog toga osjećamo.

Unutrašnje zadovoljstvo zbog onog što vidimo u ogledalu je cilj kojem težimo. Andrey Hepburn je jednom prilikom rekla **„Ljepota žene mora se vidjeti iz njezinih očiju, jer to je ulaz u njezino srce, mjesto gdje se nalazi ljubav.“** Ljepota je i briga koju žena s ljubavlju daje, strast koju pokazuje, osjećaj zadovoljstva, a definitivno ljepota žene s godinama samo raste. Važno je samo da volite sebe i život.

Časopisu BeautiFUL je prava adresa za savjete, ideje i najnovije trendove iz svijeta ljepote i mode. Na svim stranicama koje su pred vama ispisani su tretmani, savršene kombinacije, preporuke i savjeti stručnjaka.

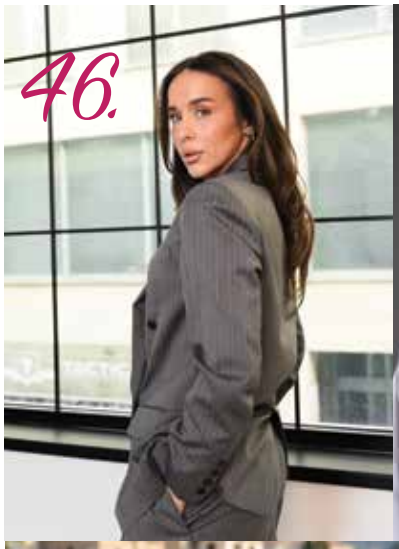
Kroz časopis BeautiFUL vodimo Vas kroz frizerske i kozmetičke salone u BiH, najbolje stručnjake iz oblasti estetike i kozmetologije, te Vam donosimo događaje koje preporučujemo da posjetite.

Ono što je najvažnije jeste poruka da su sve žene lijepe, te svaka na svoj način nosi svoju ljepotu. Bitno je biti zadovoljan sobom, cijeniti sebe, uživati u svakom danu i radovati se svakom jutru.

Glavna i odgovorna urednica
Elvira Drežnjak
mr. komunikologije

SADRŽAJ

IZDANJE 34. / JESEN 2026.









8.

IVANA MLIKOTA MARTINOVIĆ

Briga o koži ne mora biti komplicirana



20.

ILDA HUMIĆ

Ljepota počinje onda kada prestanemo tražiti potvrdu drugih



28.

ELMA HADŽIFEJZOVIĆ

Više od 25 godina u ogledalu, a najljepše tek treba da se vidi

Ljepota | Lifestyle | Fitness | Zdravlje

Ivana Mlikota Martinović: Briga o koži ne mora biti komplicirana

Mnogo je važnije imati jednostavnu rutinu koju ćemo provoditi svakodnevno nego deset proizvoda koje koristimo povremeno. Profesionalni tretman ne treba posmatrati kao luksuz ili nagradu nakon što završimo sve obaveze. Briga o sebi također je dio zdravih životnih navika.

Koliko puta smo, pokušavajući riješiti problem s kožom, uradili upravo suprotno – koristili previše proizvoda, mijenjali rutinu iz sedmice u sedmicu i tražili brzo rješenje? U vremenu kada nam društvene mreže svakodnevno serviraju nove preparate, trendove i višekoračne rutine njege, lako je zaboraviti ono najvažnije: koža nije trend. Ona je živi organ koji zahtijeva razumijevanje, strpljenje i pravilan pristup. Ivana Mlikota Martinović, kozmetologinja, fizioterapeutkinja i profesorica engleskog jezika i književnosti, upravo na razumijevanju kože gradi svoj profesionalni pristup. Njeno znanje i iskustvo spajaju različite oblasti, ali ih povezuje ista ideja – kožu ne treba agresivno tretirati, već pažljivo slušati i razumjeti njene potrebe. Akne, hiperpigmentacije, ožiljci, osjetljivost, dehidracija i znakovi prijevremenog starenja samo su neki od izazova s kojima se svakodnevno susreće. Iza svakog problema, međutim, postoji priča koja nije uvijek vidljiva na prvi pogled.

Hormoni, stres, životne navike, nepravilna njega, ali i pogrešna očekivanja mogu značajno utjecati na stanje kože. Za Ivanu zato više proizvoda ne znači nužno bolju njegu. Naprotiv – ponekad je najbolja odluka upravo napraviti korak unazad, pojednostaviti rutinu i dati koži ono što joj zaista treba. **U razgovoru za BeautiFUL govori o najčešćim greškama u njezi kože, aknama, hiperpigmentacijama, prevenciji starenja i tome kako prepoznati šta je našoj koži zaista potrebno – jer zdrava koža ne traži savršenstvo, već ravnotežu.**

Ivana, šta je danas najveći problem kože lica s kojim Vam se klijenti najčešće obraćaju – i šta najčešće radimo pogrešno kada pokušavamo sami riješiti problem?

Najčešće se susrećemo s aknama, hiperpigmentacijama, ožiljcima, dehidracijom, osjetljivom i narušenom kožnom barijerom te znakovima prijevremenog starenja. Ono što često radimo pogrešno jeste to što pokušavamo problem riješiti što većim brojem proizvoda i što jačim aktivnim sastojcima. Koža tada može reagovati iritacijom, crvenilom, peckanjem i dodatnim pogoršanjem. **Posebno kod akni nije dobro agresivno čistiti kožu, češati ili istiskivati promjene jer time povećavamo upalu i rizik od postupalnih mrlja i ožiljaka.** Česta je i pojava kompulzivnog diranja, češanja ili grebanja kože, poznata kao dermatillomanija, koja može ostaviti dugotrajne, pa čak i trajne posljedice.

Koliko je važna pravilna njega kod kuće, a koliko profesionalni tretmani? Može li jedno bez drugog?

Po mom mišljenju, jedno bez drugog teško može dati optimalan rezultat. Profesionalni tretman omogućava nam da ciljano djelujemo na određeno stanje kože, ali ono što klijent radi kod kuće između tretmana jednako je važno. Kućna njega održava i podržava rezultat. Zato uvijek naglašavam da najbolji rezultati dolaze iz kombinacije profesionalnih tretmana, pravilne kućne njege, uravnotežene prehrane, fizičke aktivnosti i smanjenja stresa.

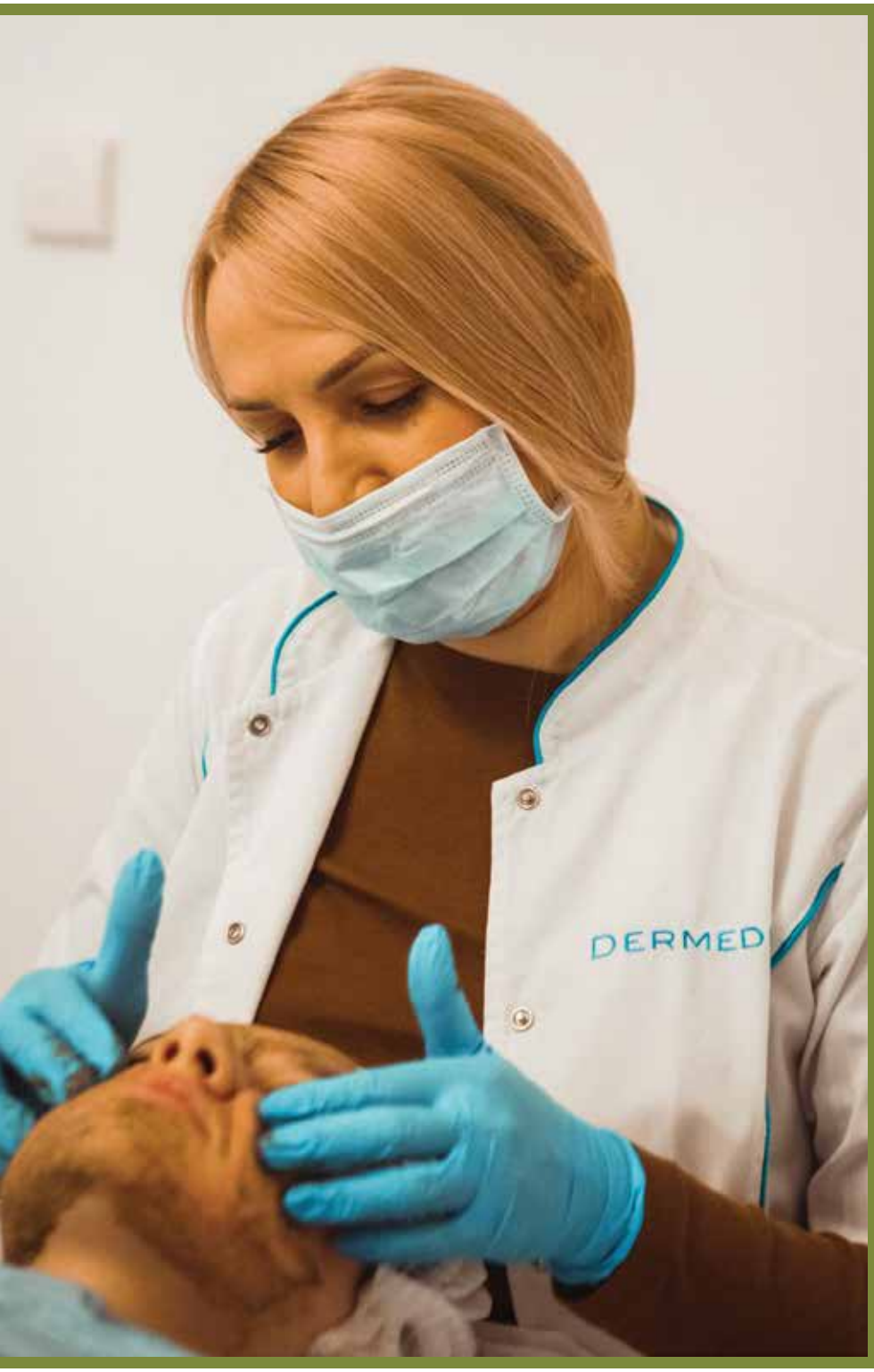


Intervju: Ivana Mlikota Martinović, kozmetologinja, fizioterapeutica i profesorica engleskog jezika i književnosti

Kada radimo na cijelom organizmu i njegovom psihofizičkom stanju, poboljšavamo i stanje kože.

Postoji li tretman koji biste preporučili gotovo svakoj osobi, bez obzira na godine i tip kože?

Ne postoji jedan tretman koji je idealan za svaku kožu. Najbolji tretman dobit ćete onda kada dođete i kažete: „Radi šta misliš da je najbolje." Čak i dvije osobe iste dobi mogu imati potpuno različite potrebe. Prvo treba napraviti dobru anamnezu i procijeniti stanje kože – hidrataciju, osjetljivost, kožnu barijeru, pigmentacije, akne, teksturu i znakove starenja. Tek tada možemo odabrati odgovarajući tretman. **Ne biramo tretman zato što je trenutno popularan, nego zato što odgovara konkretnoj koži.**



Ivana Mlikota Martinović svoj profesionalni put izgradila je na spoju različitih znanja i interesovanja. Po struci je kozmetologinja, fizioterapeutkinja i profesorica engleskog jezika i književnosti, a upravo joj multidisciplinarni pristup omogućava da ljepotu ne posmatra površno, već kroz širu sliku zdravlja i životnih navika. Kroz rad s klijentima susreće se s različitim potrebama i stanjima kože – od akni i hiperpigmentacija do ožiljaka, osjetljivosti i prvih znakova starenja. Svaki slučaj za nju predstavlja zasebnu priču, zbog čega vjeruje da univerzalna rutina ne postoji i da ono što odgovara jednoj osobi ne mora odgovarati drugoj. Posebnu pažnju posvećuje pravilnom razumijevanju kože i izbjegavanju agresivnih pristupa. U vremenu u kojem se njega često svodi na veliki broj proizvoda i obećanja o brzim rezultatima, Ivana zagovara promišljeniji pristup – manje impulzivnosti, više znanja i dosljednosti. Njena profesionalna filozofija može se sažeti u jednostavnu rečenicu: „Kožu ne treba napasti – treba je razumjeti." Upravo ta ideja predstavlja osnovu njenog rada i odnosa prema njezi kože. Cilj nije postići trenutni, savršeni izgled, već dugoročno očuvati zdravlje, funkciju i prirodnu ravnotežu kože.

Mnoge žene žele instant efekt – blistavu i zategnutu kožu odmah nakon tretmana. Koliko je realno očekivati takav rezultat?

Instant efekt je moguć. Određeni tretmani zaista mogu odmah dati koži više sjaja, hidratacije i glađi izgled, posebno kada se pripremamo za neki važan događaj, poput svadbe. Ali treba razlikovati trenutni estetski efekt od stvarne promjene kvaliteta kože. Kod hiperpigmentacija, akni, ožiljaka ili gubitka kolagena ne možemo očekivati da će jedan tretman riješiti problem. **Koža ima svoje biološke procese i za ozbiljnije promjene potrebni su vrijeme, pravilno odabrani tretmani i kontinuitet.**





Kada je pravo vrijeme da počnemo razmišljati o prevenciji bora? Je li zaista prerano početi brinuti o kvaliteti kože?

Prevencija počinje prije nego što se pojave izražene bore. To ne znači da mlada osoba treba koristiti agresivne anti-age proizvode. To znači usvojiti dobre navike: pravilno čišćenje, hidrataciju i, prije svega, svakodnevnu zaštitu od UV zračenja. **Sunce ima vrlo važnu ulogu u prijevremenom starenju kože. Doprinosi pojavi bora, pigmentacija i gubitku kvaliteta kože. Zato SPF ne bih posmatrala samo kao proizvod za ljeto, nego kao dio svakodnevne njege.**





Koje su najčešće greške u svakodnevnoj njezi lica koje dugoročno mogu oštetiti kožu?

Najčešće su to pretjerano čišćenje, grubi pilinzi, istovremeno korištenje previše aktivnih sastojaka, stalno mijenjanje proizvoda i preskakanje zaštite od sunca.

Velika greška je i mišljenje da će više proizvoda značiti bolji rezultat. Zapravo, previše aktivnih proizvoda može izazvati iritaciju i narušiti zaštitnu funkciju kože. Kod njege kože često vrijedi pravilo: manje, ali pravilno odabrano, može biti puno više.





Kako prepoznati šta našoj koži zaista treba? Da li je moguće da koristimo previše proizvoda i tretmana?

Da, i to je danas vrlo čest problem. Koža nam često pokazuje kada smo pretjerali. Pojavljuju se zatezanje, peckanje, crvenilo, perutanje, osjetljivost ili nove nepravilnosti. U posljednje vrijeme sve češće susrećemo i kožu sklonu rozacei, a nepravilne navike mogu dodatno pogoršati takva stanja. Poseban problem nastaje kada osoba istovremeno koristi više kiselina, retinoide, pilinge i različite aktivne serume bez pravilnog rasporeda. Iritirana koža ne znači da proizvod „djeluje jače“. Često znači upravo suprotno – da je kožna barijera pod prevelikim opterećenjem i da je došlo do povećanog transepidermalnog gubitka vode. **Zato je personalizirana procjena kože važnija od praćenja trendova s društvenih mreža. Posebno bih roditeljima skrenula pažnju na djevojčice koje već u vrlo ranoj dobi imaju rutine od deset koraka. Posljedice takvog pristupa mogu biti ozbiljne.**

Postoji li neki tretman koji je posebno tražen u Mostaru i koji klijentice najviše vole zbog vidljivih rezultata?

Kod mene klijentice posebno cijene tretmane kod kojih mogu vidjeti konkretan rezultat, bilo da radimo na aknama, hiperpigmentacijama, ožiljcima, teksturi kože ili znakovima starenja. Najviše radimo upravo problematiku kože, što se može vidjeti i na priloženim fotografijama. Poboljšanje stanja kože često donosi i snažne pozitivne psihološke i emocionalne rezultate.

Koža i nervni sistem biološki su i emocionalno povezani, što proučava područje poznato kao psihodermatologija. **Kada se smanje simptomi stanja poput akni, psorijaze ili dermatitisa, osoba često osjeti veliko rasterećenje, što se može pozitivno odraziti i na kvalitet svakodnevnog života.**

Šta biste preporučili ženama koje zbog obaveza stalno odgađaju brigu o sebi i misle da nemaju vremena za tretman lica?

Rekla bih im da ne moraju čekati da pronađu puno slobodnog vremena. Kada je žena i majka sretna, svi su u kući sretniji. Briga o koži ne mora biti komplicirana. Mnogo je važnije imati jednostavnu rutinu koju ćemo provoditi svakodnevno nego deset proizvoda koje koristimo povremeno. **Profesionalni tretman ne treba posmatrati kao luksuz ili nagradu nakon što završimo sve obaveze. Briga o sebi također je dio zdravih životnih navika.**

Kada biste morali izdvojiti samo tri savjeta za lijepu, zdravu i njegovanu kožu, koja bi to tri savjeta bila?

Prvo – zaštitite kožu od sunca.
SPF nije samo zaštita od opekotina, nego važan dio prevencije fotostarenja i pigmentacija.

Drugo – nemojte pretjerivati.
Ne treba nam deset proizvoda. Treba nam ono što odgovara našoj koži i što ćemo koristiti pravilno i dosljedno.

Treće – reagujte na vrijeme.

Ako se pojavi problem, nemojte ga mjesecima pokušavati sami riješiti nasumičnim proizvodima. Često me pitate kada je pravo vrijeme za tretiranje kože kod djece, odnosno kada se pojave prvi komedoni i akne. Moj sin je imao postnatalne akne i odmah sam reagovala – akne sam smirila, a komedone ekstrahirala. Svaki komedon, odnosno miteser, potencijalna je akna. **Svaka akna potencijalni je ožiljak i postupalna hiperpigmentacija. Vrijeme je ključ! Jer nije dovoljno da koža samo izgleda lijepo. Važno je da bude zdrava i dugoročno očuvana.**

Koji je najveći mit o njezi kože u koji žene i danas vjeruju, a zapravo može napraviti više štete nego koristi?

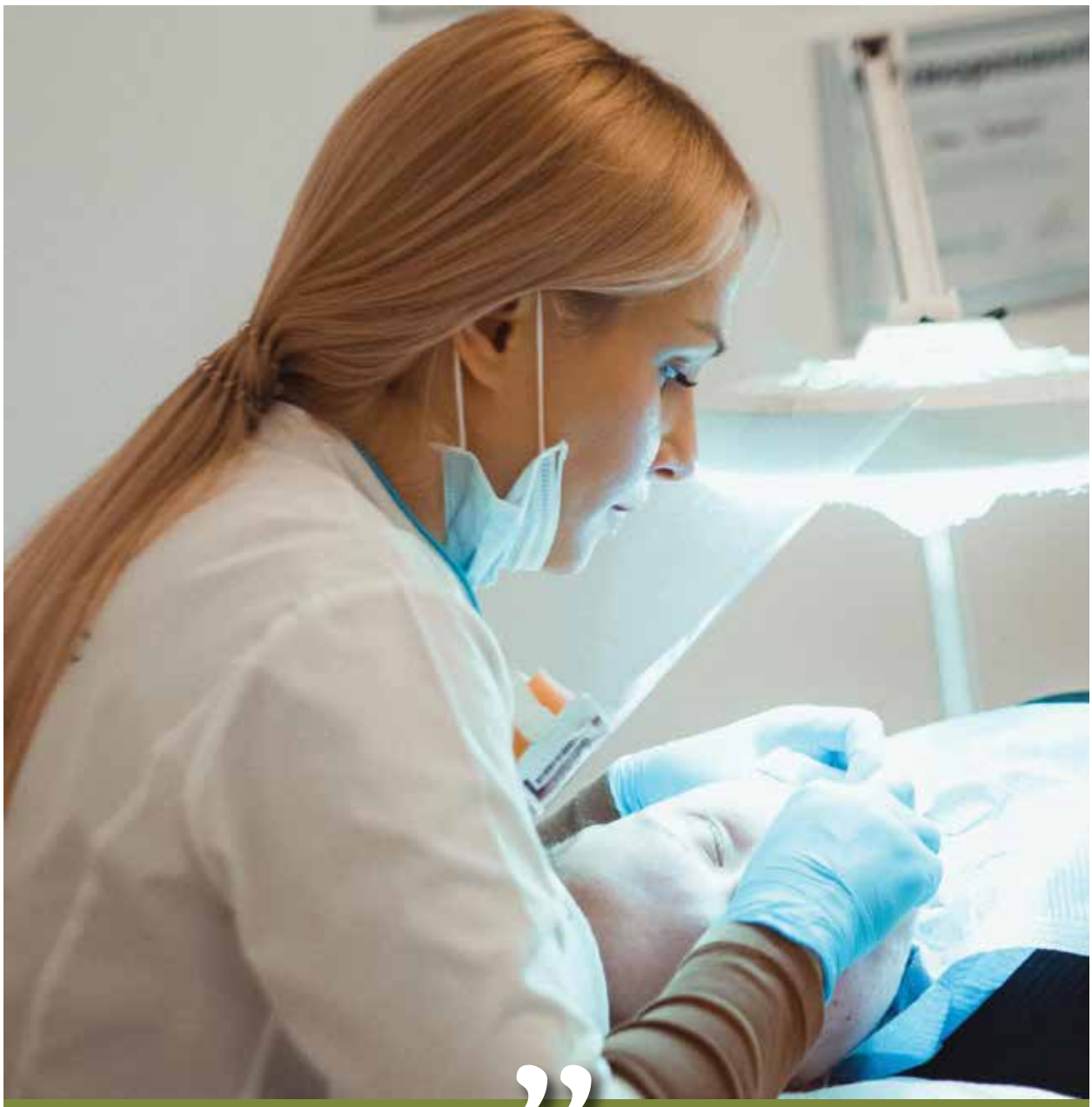
Mislim da je jedan od najvećih problema uvjerenje da više proizvoda znači bolju njegu. Danas žene često kombiniraju veliki broj aktivnih sastojaka – kiseline, retinoide, vitamin C, pilinge i različite serume – bez razumijevanja kako ih pravilno kombinirati. Koža ima vlastitu barijeru i vrlo precizan fiziološki sistem. Kada je stalno izlažemo prekomjernoj eksfolijaciji i iritaciji, možemo izazvati upravo suprotno od onoga što želimo: crvenilo, dehidraciju, osjetljivost, upalu, rozaceu te pogoršanje hiperpigmentacija ili akni. **Još jedan čest mit jeste da SPF ne treba koristiti kada je oblačno. UV zrake ne prestaju djelovati zato što ih ne vidimo.**

Ne postoji jedan tretman koji je idealan za svaku kožu. Najbolji tretman dobit ćete onda kada dođete i kažete: „Radi šta misliš da je najbolje." Čak i dvije osobe iste dobi mogu imati potpuno različite potrebe.









Instant efekt je moguć. Određeni tretmani zaista mogu odmah dati koži više sjaja, hidratacije i gladi izgled, posebno kada se pripremamo za neki važan događaj, poput svadbe. Ali treba razlikovati trenutni estetski efekt od stvarne promjene kvaliteta kože.

Zašto se melazma i hiperpigmentacije toliko često vraćaju i može li ih se zaista trajno riješiti?

Melazma je multifaktorijalni poremećaj hiperpigmentacije na koji utiču UV i vidljiva svjetlost, hormonalni faktori, genetika, upalni procesi i individualna reaktivnost melanocita. Zbog toga je sklona vraćanju. Terapijom se pigmentacija može značajno reducirati, a nekada i potpuno ukloniti.

Međutim, potrebni su dugoročna fotoprotekcija, ciljano djelovanje na melanogenezu, pravilna kućna njega i održavanje postignutog rezultata. Imam primjer klijentice kojoj je tretman rađen 2020. godine, a rezultat je i danas fantastičan.

Zašto neke žene imaju akne i nakon 30. godine i kada akne više nisu samo estetski problem?

Akne u odrasloj dobi mogu biti povezane s hormonalnim uticajima, genetskom predispozicijom, stresom, određenim lijekovima i kozmetičkim faktorima. Kod žena je posebno važna procjena hormonskog statusa i detaljna anamneza. Problem nije samo u samoj leziji. Kontinuirana upala može rezultirati postupalnom hiperpigmentacijom, eritemom te atrofičnim ili hipertrofičnim ožiljcima. **Osim toga, akne mogu značajno uticati na kvalitet života i psihosocijalno funkcioniranje. Zato ih ne treba banalizirati niti posmatrati isključivo kao kozmetički problem.**

Koji su danas najuspješniji tretmani za ožiljke od akni i može li se koža nakon njih zaista vratiti u stanje prije akni?

Danas imamo vrlo dobre mogućnosti za poboljšanje ožiljaka, ali izbor tretmana zavisi od njihove vrste, dubine i trenutnog stanja kože. Koriste se različiti postupci, poput microneedlinga, hemijskih pilinga i kombinacija drugih metoda. Važno je biti realan: kožu možemo značajno poboljšati, ali duboke ožiljke najčešće nije moguće potpuno izbrisati.

Cilj je postići što ujednačeniju teksturu, boju i kvalitet kože. Ali medicina napreduje i vjerujem da ćemo u budućnosti imati mogućnost da uspješno riješimo i najzahtjevnija stanja.









Phytomer: kada se snaga mora pretvori u sofisticiranu negu kože

Phytomer je ime u svetu kozmetologije koje je svoju filozofiju izgradilo na mestu gde priroda svakodnevno određuje ritam života – u Bretanji, uz francusku obalu mora.

Ovaj francuski brend nastao je 1972. godine u Saint-Malou, iz ideje da blagodeti mora mogu da postanu deo savremene nege kože. Više od pet decenija kasnije, ta ideja nije izgubila ništa od svoje jednostavnosti, ali je dobila snažnu naučnu podršku. Danas, Phytomer povezuje znanje o morskim resursima, biologiju kože i savremene biotehnologije kako bi stvarao preparate koji istovremeno pružaju efikasnost, senzorno zadovoljstvo i poštovanje prema koži.

Od mora do kože

Srce Phytomer filozofije nalazi se u njegovim laboratorijama u zalivu Mont-Saint-Michel. Upravo tamo istraživački timovi proučavaju alge, morske biljke i mikroorganizme, tražeći aktivne sastojke koji mogu imati precizno definisano dejstvo na kožu.

Phytomer je jedan od pionira marine biotehnologije – oblasti koja omogućava da se morski mikroorganizmi kultivišu u kontrolisanim uslovima i koriste za razvoj novih prirodnih aktivnih sastojaka. Na taj način brend ne posmatra more samo kao izvor inspiracije, već kao kompleksan živi sistem čiji potencijal može da se proučava, razume i odgovorno koristi.

Upravo u tom spoju prirode i nauke krije se prepoznatljivost Phytomera – u želji da koži ponudi ono što joj je zaista potrebno, uz poštovanje njenih prirodnih mehanizama.



Morski aktivni sastojci kao potpis brenda

Jedan od najpoznatijih Phytomer sastojaka je OLIGOMER®, koncentrat morske vode koji je deo priče brenda još od njegovog osnivanja. Njegova formula zasnovana je na morskoj vodi bogatoj mineralima i elementima u tragovima, a Phytomer ga koristi kao jedan od karakterističnih sastojaka u svojim formulama i profesionalnim tretmanima.



Od laboratorije do svakodnevnog rituala nege

Sve ono što nastaje u Phytomerovim laboratorijama na kraju dobija vrlo konkretnu svrhu – da postane deo svakodnevne nege kože.

Danas Phytomer nudi širok izbor preparata za lice i telo, osmišljenih tako da odgovore na različite potrebe kože: od hidratacije, umirivanja i obnove zaštitne barijere, preko nege kože sklone nepravilnostima i hiperpigmentacijama, do ciljane anti-age nege, poboljšanja čvrstine, tonusa i blistavosti kože. U ponudi su čistači, tonici, serumi, kreme, maske, proizvodi za očnu regiju, kao i specijalizovana nega za vrat i dekolte.

Posebno mesto zauzimaju serumi, koncentrisanije formule namenjene različitim potrebama kože. Među njima su hidratantni Hydrasea, umirujući Prebioforce, Oligo 6 sa vitaminima, prebioticima i



elementima u tragovima, Oligoforce sa fokusom na bore i nepravilnosti u tonu kože, kao i Structuriste serum za čvrstinu i konture. Novije formule poput OLIGOPERFORMANCE seruma koriste i marine egzosome u okviru pristupa usmerenog na antioksidativnu zaštitu.

Za one koji žele intenzivniju anti-age negu, Phytomer razvija i svoje premium formule. Pionnière XMF linija predstavlja jedan od najsofisticiranijih izraza ovog pristupa, sa preparatima za zaglađivanje bora, poboljšanje čvrstine, blistavosti i teksture kože – od seruma i krema do proizvoda za predeo oko očiju i eksfolijativne maske.

Istovremeno, Phytomer ne insistira na jednoj univerzalnoj definiciji lepe kože. **Hidratacija, na primer, nije ista potreba za svakoga. Zato postoje različite teksture i formulacije – od laganih gel-krema i hidratantnih seruma do bogatijih krema namenjenih suvoj i zahtevnijoj koži.** Tu su i proizvodi za osetljivu kožu, formule za ujednačavanje tena, kao i preparati namenjeni koži kojoj su potrebni dodatna svežina, umirenje ili zaštita.



Nega koja se ne završava na proizvodu

Ipak, Phytomer je mnogo više od kolekcije preparata. **Brend je gotovo pet decenija duboko povezan sa profesionalnim spa svetom, u kojem se proizvodi kombinuju sa posebno razvijenim manuelnim tehnikama i tretmanima za lice i telo.**

Upravo zato su teksture, mirisi i način nanošenja važan deo Phytomer iskustva koliko i sami aktivni sastojci. Njihovi profesionalni protokoli spajaju visoke koncentracije aktivnih sastojaka sa masažnim tehnikama razvijenim i usavršavanim u njihovom međunarodnom centru za obuku. Rezultat je pristup nezi u kojem se efikasnost ne odvaja od uživanja.

Phytomer u našem regionu

Phytomer filozofija kao takva je tokom decenija rada prigrlila uz sebe i brojne istomišljenike i stručnjake iz oblasti kozmetologije, pa tako i Eleonoru Sekešan koja je u želji da na Balkansko tržište donese nežnu, prijatnu i senzornu negu postala važan ambasador Phytomer-a u ovom delu Evrope.

Phytomer je svoj profesionalni okvir dobio prvo u Srbiji kroz osnivanje Probeauty platforme, dok je nešto kasnije u Bosni i Hercegovini i Hrvatskoj postao dostupan kroz Amona d.o.o. preduzeće. Tako je ono što je nastalo uz obalu Bretanje postalo deo savremene beauty kulture i u našem regionu – kroz salone, profesionalne tretmane i svakodnevne rituale nege. ***Od morskih aktivnih sastojaka i savremenih biotehnologija do dodira, teksture i trenutka posvećenog sebi, Phytomer već više od pet decenija gradi isti princip: nauka i priroda ne smeju da budu suprotstavljene da bi nega bila efikasna. Kada se spoje promišljene formulacije, iskustvo profesionalaca i uživanje koje donosi sam ritual, nega kože postaje više od rutine.***

Ilda Humić: Ljepota počinje onda kada prestanemo tražiti potvrdu drugih

Najviše mi ostanu komplimenti koji nemaju veze s izgledom. Kad mi neko kaže da sam ga ohrabrila da nešto pokrene, da se usudio napraviti neku promjenu ili da je kroz mene vidio da ne moraš imati savršene uslove da bi nešto napravio – to mi stvarno znači.



Intervju: Ilda Humić, bh. influencerica i osnivačica kompanije Humperija

Na društvenim mrežama često gledamo gotove priče – uspješne žene, lijepo uređene domove, poslovne pobjede, porodične trenutke i osmijehe. Ali iza svake takve slike postoji život koji nije uvijek savršen. Postoje neprospavane noći, sumnje, pogrešne odluke, umor, odricanja i trenuci u kojima se čovjek pita može li još jednom krenuti ispočetka. Ilda Humić jedna je od žena koje su upravo iz tih stvarnih trenutaka izgradile svoju snagu. Majka četvero djece, poduzetnica, influencerica i osnivačica brenda Humperija, Ilda je svoju priču gradila bez potrebe da skriva nesavršenosti. Njena posebnost upravo je u tome što publici ne nudi samo lijepu sliku života, već i njegovu stvarnost. Od prvih poslovnih koraka do izgradnje prepoznatljivog brenda, put nije uvijek bio jednostavan. Bilo je odluka koje su se pokazale pogrešnim, izazova koji su tražili strpljenje i trenutaka kada je bilo potrebno vjerovati sebi čak i onda kada nema garancije da će sve uspjeti.

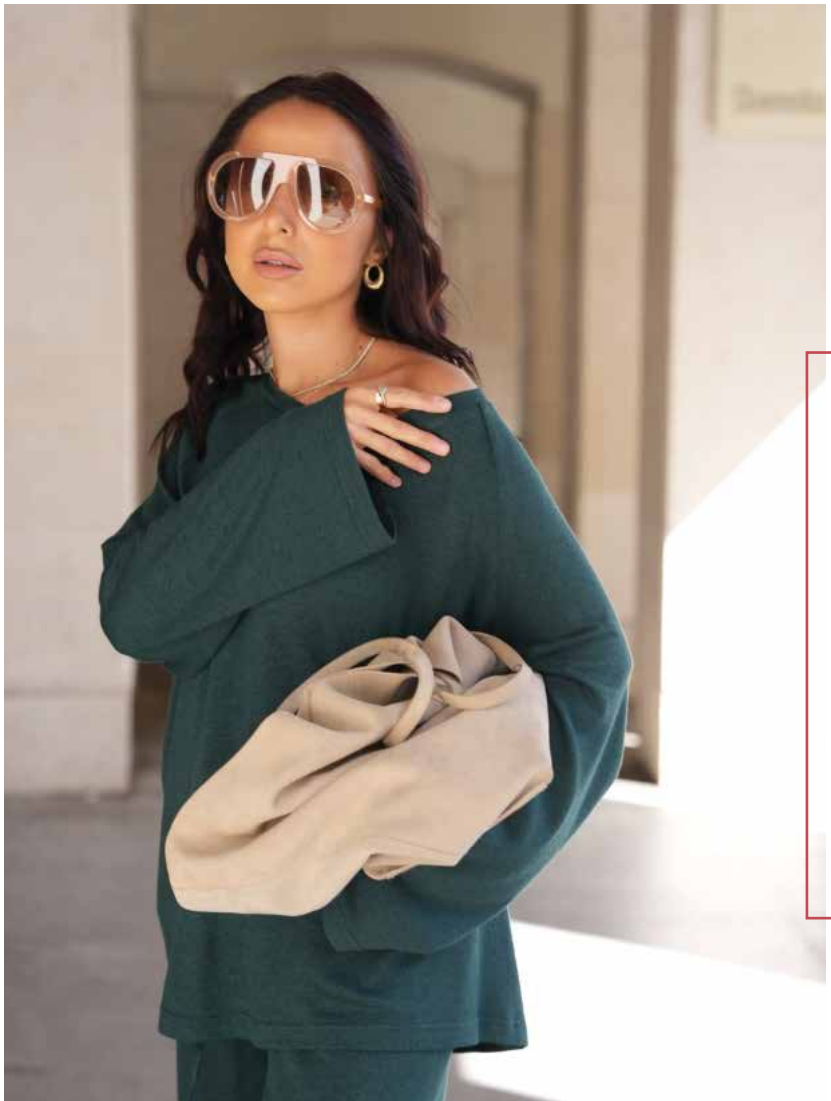
Danas, iza uspjeha koji je vidljiv na društvenim mrežama, stoji žena koja je naučila da ljepota nije u savršenstvu, već u sigurnosti koju gradimo u sebi. U razgovoru za BeautiFUL, Ilda govori otvoreno o biznisu, majčinstvu, samopouzdanju, ženstvenosti, pritisku javnosti i najvažnijoj lekciji koju je naučila – da je vlastiti mir često vrijedniji od tuđeg odobravanja.

Kada biste danas morali opisati sebe u tri riječi – koje bi to bile i zašto?

Uporna, emotivna i haotična. Uporna jer, kada nešto zacrtam, teško odustajem; emotivna jer sve u životu nekako doživljavam srcem, a haotična jer mislim da drugačije ne bih ni mogla

Ilda Humić je influencerica, poduzetnica i majka četvero djece koja je svojom autentičnošću, neposrednošću i otvorenim govorom o svakodnevnom životu izgradila snažnu vezu s publikom. Prepoznatljivost na društvenim mrežama pretvorila je u poslovnu priliku i postepeno razvijala vlastiti brend Humperija. Njen poduzetnički put obilježili su brojni izazovi, pogrešne procjene i trenuci nesigurnosti, iz kojih je učila i nastavila graditi svoje ideje. Uz poslovne ambicije, Ilda nastoji uskladiti porodični život i majčinstvo, a kroz svoj sadržaj govori i o ljepoti, samopouzdanju, radu na sebi i važnosti prihvatanja vlastitih vrijednosti. Svojim primjerom pokazuje da se uspjeh ne gradi preko noći, već uz upornost, spremnost na promjene i vjernost sebi.





funkcionisati s četvero djece, firmom, društvenim mrežama i milion ideja koje mi dnevno padnu na pamet.

Kada se osvrnete na svoj dosadašnji put, šta je ono što ljudi ne vide iza uspjeha koji danas prepoznaju?

Ne vide koliko je tu bilo straha, neprospavanih noći, pogrešnih odluka, pokušaja koji nisu uspjeli i dana kada bih najradije od svega odustala. Na društvenim mrežama uglavnom vidiš rezultat, ali ne vidiš šta se sve desilo između ideje i tog rezultata. A kod mene je tog „između“ bilo baš puno.

Kako je nastala ideja za Humperiju i šta je bio trenutak kada ste shvatili da od te ideje može nastati ozbiljan biznis?

Humperia nije nastala iz nekog velikog biznis plana, više je rasla zajedno sa mnom. Krenuli smo korak po korak i dugo nisam ni razmišljala o tome kao o nečemu što će jednog dana postati ozbiljna firma. Mislim da sam tek kada smo počeli rasti brže nego što smo mogli stići sve organizovati shvatila: ***„Okej, ovo više nije mala priča, ovo je ozbiljan posao.“***

Humperija je danas važan dio Vaše poslovne priče. Koliko ste Vi danas drugačiji u odnosu na osobu koja je tek napravila prve poslovne korake?

Mnogo. Prije sam mislila da sve moram sama, da sve moram znati i da svaku odluku moram donijeti ja. **Danas znam da je možda najveća stvar u poslu napraviti dobar tim i naučiti pustiti ljude da rade svoj posao. I dalje učim to „pustiti“, da se razumijemo.**





Koliko se Vaša ličnost i stil danas prepoznaju u samom brendu Humperija?

Mislim da se baš prepoznaju. Humperia je dosta rasla sa mnom i kroz ono što ja privatno volim, nosim i biram. Ne želim da pravimo nešto samo zato što je trenutno trend. **Želim da žena obuče naš komad, da joj bude udobno, da se osjeća lijepo i da ga stvarno nosi, a ne da joj stoji u ormaru.**

Šta je danas najveći izazov u vođenju Humperije – kreativnost, konkurencija, tim, kupci ili nešto sasvim drugo?

Definitivno rast. Dok si mali, mnogo stvari možeš riješiti usput. **Kako firma raste, svaka odluka povlači još deset drugih.** Imaš ljude koji zavise od tebe, proizvodnju, prodavnice, web-shop, kupce… I onda shvatiš da više nije dovoljno imati dobru ideju. **Moraš napraviti sistem koji može pratiti tu ideju.**

Kada biste danas morali krenuti od nule, bez pratitelja, kontakata i početnog kapitala – šta biste uradili prvo?

Počela bih s onim što imam. Mislim da ljudi često čekaju idealan trenutak, više novca, bolju opremu, više znanja… Ja bih napravila prvi proizvod ili uslugu koju mogu napraviti sada i pokušala je prodati. Tek kada neko stvarno želi platiti za ono što radiš, počinješ učiti šta je biznis.



zadesi, kuća, djeca, kafa i da me niko ništa ne pita barem pola sata. **Mislim da ljudi koji me prate svakako znaju da kod mene nikad nije postojala neka velika potreba da život izgleda savršeno.**

Žene se često osjećaju kao da moraju biti uspješne u svemu istovremeno. Kako Vi pronalazite ravnotežu između posla, porodice, sebe i očekivanja drugih?

Ne pronalazim je uvijek. I mislim da je to možda najiskreniji odgovor. Nekad posao dobije više mene, nekad porodica, nekad shvatim da sam sebe stavila na zadnje mjesto. Prestala sam vjerovati u onu savršenu ravnotežu gdje svaki dan svemu daš jednako. **Više pokušavam prepoznati šta mi je u tom trenutku najpotrebnije i ne osjećati krivicu zato što ne mogu biti na pet mjesta istovremeno.**

Koliko se Vaš odnos prema ljepoti promijenio s godinama – da li danas ljepotu više povezujete s izgledom ili sa samopouzdanjem?

Mnogo se promijenio. Naravno da volim šminku, modu, njegu i sve što ide uz to i neću sad glumiti da mi izgled nije bitan, ali danas puno više primjećujem kako žena nosi sebe. **Možeš biti savršeno sređena, ali ako se ne osjećaš dobro u svojoj koži, to se vidi. Isto tako, žena koja je zadovoljna sobom ima neku potpuno drugu energiju.**

Postoji li neki beauty ritual bez kojeg ne možete zamisliti svoj dan?

Skincare definitivno. Mogu bez šminke bez problema, ali da legnem, a da nisam skinula sve s lica i stavila njegu – teško.

Kako izgleda Vaša „off duty“ verzija – kada nema poslovnih obaveza, društvenih mreža i potrebe da sve bude savršeno?

Iskreno, prilično neglamurozno. Udobna odjeća, kosa kako se

„Za mene je beautiful žena koja se osjeća dobro sa sobom. Ne savršeno, jer mislim da se niko ne osjeća savršeno svaki dan, nego dovoljno dobro da ne mora stalno tražiti potvrdu od drugih.

Koji kompliment koji ste dobili nikada niste zaboravili?

Najviše mi ostanu komplimenti koji nemaju veze s izgledom. Kad mi neko kaže da sam ga ohrabrila da nešto pokrene, da se usudio napraviti neku promjenu ili da je kroz mene vidio da ne moraš imati savršene uslove da bi nešto napravio – to mi stvarno znači.

Kada biste mogli poslati poruku sebi od prije deset godina, šta biste joj rekli o ljubavi prema sebi, poslu i životu?

Rekla bih joj: nećeš sve moći kontrolisati i, što prije to prihvatiš, bit će ti lakše. **Ne mora svaka greška biti katastrofa, neće svako ostati u tvom životu i neće svaki plan ispasti kako si zamislila.** Ali neke stvari koje ti sada izgledaju kao kraj svijeta jednog dana će ti biti samo dobra priča.

Šta je sljedeći veliki cilj za Humperiju koji još niste ostvarili?

Voljela bih da se Humperia mnogo ozbiljnije proširi izvan granica BiH. **Mislim da smo ovdje dokazali da možemo napraviti brend kojem žene vjeruju i koji ima svoju publiku, a sada želim vidjeti koliko daleko možemo otići.** Nekako, uvijek kada ostvarimo jedan cilj, ja već imam tri nova.

Kada biste mogli dati samo jedan savjet ženi koja ima ideju za vlastiti biznis, ali se plaši napraviti prvi korak – šta biste joj rekli?

Da krene prije nego što se osjeti spremnom. Jer vjerovatno se nikad neće osjećati potpuno spremno. Ja ni danas za pola stvari koje radim ne znam jesam li spremna. Puno toga naučiš tek kada počneš. **Najgore što možeš uraditi dobroj ideji jeste da je godinama držiš u glavi, čekajući savršen trenutak.**



I za kraj – šta za Vas danas znači biti „beautiful" i šta biste voljeli da svaka žena nauči o vlastitoj vrijednosti?

Za mene je beautiful žena koja se osjeća dobro sa sobom. Ne savršeno, jer mislim da se niko ne osjeća savršeno svaki dan, nego dovoljno dobro da ne mora stalno tražiti potvrdu od drugih.

Voljela bih da svaka žena malo ranije shvati da njena vrijednost ne raste i ne pada u zavisnosti od toga kako izgleda, šta je postigla, koliko zarađuje ili šta neko drugi misli o njoj. I možda najvažnije – da ne mora postati neka druga verzija sebe da bi bila dovoljno dobra.



BeautiFUL 2026 uspješno završen: Više od 100 izlagača i 300 brendova obilježilo šesto izdanje sajma

Međunarodni sajam kozmetike, ljepote, zdravlja i wellnessa okupio je vodeće stručnjake, izlagače i ljubitelje beauty industrije u Sarajevu, uz bogat program edukacija, prezentacija i poslovnih susreta. Vidimo se u septembru 2027. godine na novom izdanju BeautiFUL-a!

Još jedno uspješno izdanje **Međunarodnog sajma kozmetike, ljepote, zdravlja i wellnessa BeautiFUL 2026** je iza nas. Šesto izdanje sajma održano je 12. i 13. septembra 2026. godine u Hotelu Hills u Sarajevu, okupivši brojne profesionalce, stručnjake, izlagače, poslovne partnere i ljubitelje beauty industrije. BeautiFUL 2026 okupio je više od 100 izlagača i preko 300 renomiranih svjetskih i regionalnih brendova, koji su tokom dva sajamska dana predstavili najnovije proizvode, uređaje, tretmane, profesionalna rješenja i trendove iz svijeta ljepote, njege, zdravlja i wellnessa.

Sajam je pružio jedinstvenu priliku za direktan susret izlagača i posjetilaca, predstavljanje novih proizvoda i usluga, razmjenu iskustava, te ostvarivanje novih poslovnih kontakata. Poseban dio programa činile su edukacije, stručna predavanja, prezentacije, demonstracije i radionice, koje su privukle veliki broj zainteresovanih posjetilaca. **Tokom dva dana Hotel Hills bio je mjesto susreta različitih segmenata beauty industrije – od profesionalne kozmetike, njege kože i tijela, noktiju i kose, do savremenih tretmana, wellnessa i drugih usluga namijenjenih profesionalcima i krajnjim korisnicima.**







Poseban doprinos uspješnoj realizaciji sajma dali su naši sponzori, čija podrška predstavlja važan dio razvoja i održavanja BeautiFUL-a.

ZLATNI SPONZORI

Na ovogodišnjem sajmu kao Zlatni sponzori predstavili su se:

- Stomatološka ordinacija Dr. Ljevo
- Poliklinika Dijamant
- HI by Ilda
- Dora Beauty Shop

SREBRENI SPONZORI

Na ovogodišnjem sajmu kao Srebreni sponzori predstavili su se:

- LNB Trade
- Magnetic Nails d.o.o. Tuzla – Amela Jahić

BRONZANI SPONZORI

Na ovogodišnjem sajmu kao Bronzani sponzori predstavili su se:

- Crystal Nails
- Nova Oprema
- Revelo Cosmetics

Ostale izlagače sajma pogledajte na linku:

BeautiFUL 2026 još jednom je pokazao da ovakav događaj predstavlja važnu platformu za povezivanje proizvođača, distributera, salona, edukatora, stručnjaka i svih drugih učesnika beauty industrije.





BeautiFUL – mjesto gdje se susreću ljepota, znanje, inovacije i budućnost.











Posebna vrijednost sajma ogleda se upravo u neposrednom kontaktu, razmjeni znanja i iskustava, predstavljanju inovacija i stvaranju novih poslovnih prilika. **Više od 100 izlagača i preko 300 brendova učinili su ovogodišnje izdanje sadržajnim i raznovrsnim.**

Zahvaljujemo svim izlagačima, sponzorima, partnerima, edukatorima, stručnjacima, medijima i posjetiocima koji su bili dio BeautiFUL 2026. Vaše povjerenje, podrška i prisustvo još jednom su potvrdili značaj ovog događaja za beauty industriju u Bosni i Hercegovini i regiji.

BeautiFUL 2026 je završen, ali priče, kontakti, znanja i nova partnerstva koja su nastala tokom ova dva dana ostaju kao njegov najvažniji rezultat.





Vidimo se na narednom izdanju BeautiFUL-a koji će biti održan u septembru 2027 godine.



Intervju: Elma Hadžifejzović, frizerka, poduzetnica, edukatorica i vlasnica salona Ogledalce Sarajevo

Elma Hadžifejzović: Više od 25 godina u ogledalu, a najljepše tek treba da se vidi

O kosi, ženama, biznisu, vjeri i ljubavi prema sebi – priča žene koja je od frizerske stolice izgradila prepoznatljiv brend i životnu filozofiju.



Elma Hadžifejzović je frizerka, poduzetnica, edukatorica i vlasnica salona Ogledalce, s više od 25 godina iskustva u radu s kosom. Kroz dugogodišnji rad razvila je autorski pristup bojenju kose, među kojima se posebno izdvaja tehnika Chiaroscuro, zasnovana na kombinovanju svjetla i tame kako bi se postigla dubina i prirodniji efekat, bez potrebe za klasičnim posvjetljivanjem. Posebnu pažnju posvećuje zdravlju kose, individualnom pristupu klijenticama, kontinuiranoj edukaciji i mentorstvu mlađih frizera. Njena profesionalna filozofija temelji se na uvjerenju da kosa treba biti u skladu s osobom koja je nosi – njenim karakterom, stilom i životom.

Postoje frizeri koji oblikuju kosu i postoje oni koji kroz svoj rad mijenjaju način na koji žena vidi samu sebe. Elma je više od 25 godina upravo u tom prostoru – između ogledala, makaza, boja, razgovora i povjerenja koje joj žene svakodnevno poklanjaju. Kroz godine je izgradila prepoznatljiv salon Ogledalce, razvila autorsku tehniku Chiaroscuro, posvetila se edukaciji i prenošenju znanja, ali i prošla put od frizerke do vlasnice biznisa, liderice i mentorice. Ipak, kada govori o svom radu, u centru svega nisu trendovi, tehnike ni proizvodi, nego žena koja sjedi u stolici. Za Elmu je lijepa kosa samo početak. Ono što želi ostaviti iza sebe jeste osjećaj – više samopouzdanja, više nježnosti prema sebi i spoznaju da ljepota ne mora značiti savršenstvo.

Elma, nakon više od 25 godina rada s kosom, šta danas vidite kada pogledate u ogledalo, a šta niste vidjeli prije 25 godina?

Vidim iste želje za lijepom i njegovanom kosom naših dama koje su uvijek davale više da bi bile lijepe i njegovane, čak i u najtežim uvjetima. Jedino što prije 25 godina nisam mogla vidjeti jeste sa koliko će me blagodati Gospodar obradovati. Jer život je i šećer i biber i sve treba uzeti sa mjerom.

Frizer je često osoba kojoj žena povjeri mnogo više od svoje kose. Šta ste kroz sve ove godine naučili o ženama – njihovim nesigurnostima, željama i načinu na koji doživljavaju sebe?

Oko mene su vrlo uspješne i ostvarene žene, većinom su takve. Privilegija je provoditi vrijeme u takvom okruženju. To su žene od kojih mogu učiti i koje me inspirišu. Međutim, mi smo ipak patrijarhalno društvo i voljela bih da kod žena vidim više sigurnosti i vjere u sebe. Da više prihvataju sebe, a manje neke trenutne društvene norme ljepote. **Da se vole zbog toga kakve jesu, a da rade na onome što može biti bolje. I da sebi daju vremena. Da se ne uspoređuju s drugima. Svaka od nas ima svoj put. Lijepa i njegovana kosa jeste kruna koju stavljamo ženi.**



"Ogledalo pokaže ono što je spolja, ali ja sam kroz svoj posao naučila da se promjene pred ogledalom dešavaju unutar osobe koja sjedi ispred. Nekada je sasvim „običan" razgovor pred ogledalom dovoljan da olakšamo trenutak kroz koji neko prolazi. Pa frizura manje-više dođe kao posljedica."

Kažete da je kosa kruna samopouzdanja. Koliko se, po Vašem iskustvu, žena promijeni kada izađe iz salona zadovoljna sobom?

Kada je žena zadovoljna svojim izgledom, to se na njoj vidi. U njenim pokretima, ponašanju, govoru, stavu. Iskustvo je pokazalo da nema te šminke i odjeće koje mogu nadmašiti zdravu i njegovanu kosu. Naravno, sve zajedno čini kompletnu sliku, ali bez frizure – to nije to. **Lijepa i njegovana kosa upravo je ta kruna koju stavljamo ženama kako bi se što bolje osjećale u svojoj koži i bile sretne svojim odrazom u ogledalu.**

Danas se od žena često očekuje da istovremeno budu uspješne, njegovane, moderne i uvijek „savršene". Šta biste voljeli da žene prestanu očekivati od sebe?

Teško pitanje, jer i sama sebi svakodnevno postavljam visoke kriterije i puno zadataka. Očekujem da je sve uvijek besprijekorno i na vrijeme i da nikad ništa ne čeka. Možda bismo sve skupa trebale više razmišljati u smjeru koliko toga smo napravile, doprinijele i promijenile, a manje se fokusirati na ono što nismo.

Zaposlena supruga i majka, koja brine o svom izgledu, zdravlju i duhovnoj komponenti života, ima jako puno obaveza. Jednostavno, ne možete svaki dan biti 100 posto predani u svakoj svojoj ulozi.

Govorite da je zdrava kosa pravi trend. Zašto je ženama ponekad teško prihvatiti da lijepa kosa ne mora nužno biti savršeno isfenirana ili ekstremno tretirana?

Meni je najljepša zdrava kosa koja je u skladu s tenom i stilom osobe koja je nosi. Imam klijentice koje odlično nose jako kratke frizure i nikako ne ide uz njihov karakter da imaju dugu, valovitu, isfeniranu kosu.

Lijepo je ono što vama dobro stoji, a da pritom kosa bude zdrava, njegovana i sjajna. Ako niste zadovoljni, isprobajte nešto drugo. Nemojte uporno posvjetljivati kosu dok se ona kida i pati i nikako da naraste, a vi ne odustajete od tih pramenova. Recite stop. Poslušajte frizera, ali i unutrašnji glas. Percepcija ljepote se može promijeniti, ali sve je do vas koliko ste spremni na savjete, kritike i promjenu.

Koju najveću grešku žene danas prave kada je riječ o njezi kose?

Misle da jedan proizvod može riješiti sve. Misle da je dovoljno uzeti šampon ili masku i da će se desiti drastična promjena. Bez predane rutine nema rezultata. Bez redovnih posjeta salonu nema oporavka kose. Potrebno je puno više truda i posvećenosti od „jednog čarobnog proizvoda".

Kada klijentica dođe sa fotografijom neke trendi frizure, a Vi procijenite da to nije najbolji izbor za njenu kosu ili lice, kako joj kažete „ne"?

Jednostavno. Pogotovo sada kada dolaze sa fotografijama koje je napravio ChatGPT. Imamo već dovoljno prakse s ovakvim situacijama, a i klijentice znaju gdje dolaze. Mi ne radimo ništa što će oštetiti kosu, bez obzira na želje. Radimo isključivo ono što je dobro za zdravlje vaše kose. **Otprilike to zvuči ovako: „Po našem stručnom mišljenju, vaše želje nisu u skladu s mogućnostima vaše kose. Predlažemo da napravimo nešto drugo."** Uvijek predlažemo dvije ili tri opcije. Klijentica je ta koja bira, ali mi smo ti koji vodimo procese. Sve što joj ponudimo kao alternativu njenoj želji provjereno je dobro za nju.

Vaša tehnika Chiaroscuro nastala je iz želje da se kroz boju dobije dubina, svjetlost i prirodniji efekat. Šta Vas danas inspiriše da osmislite nešto novo?

Najveća su mi inspiracija upravo klijentice. Moja autorska tehnika nastala je iz potrebe da

klijentice dobiju pramenove, ali bez posvjetljivanja. Igram se bojama i kombinujem svjetlo i tamno kako bih postigla efekat dubine. Inspiracija svakom kreativcu dolazi iz neke nove stimulacije. Putovanja, nova knjiga, umjetnost, upoznavanje novih ljudi, isprobavanje novih okusa – sve to utiče na mene i daje novu dimenziju svemu što radim.

Kada biste mogli uvesti samo jedan beauty trend u garderobu i rutinu svake žene, šta bi to bilo?

Njegovana, prirodna elegancija. Ne mislim na trend koji traje jednu sezonu, već na osjećaj da žena uvijek izgleda kao najbolja verzija sebe – njegovana kosa, lijepa koža, dobar kroj i detalji koji joj daju samopouzdanje.

Ogledalce ste gradili godinama i danas je prepoznatljiv brend. Šta je bilo najteže u trenutku kada ste shvatili da više niste samo frizerka nego i vlasnica biznisa, liderica i mentorica?

Svaka promjena je teška, a kada krenete u poduzetničke vode, ne prođete školu za sve što je ispred vas. Učiš u hodu, rasteš i gradiš, padaš i ustaješ, pa ispočetka – opet i ponovo. Putem postaneš sve ovo što ste nabrojali i kada zastaneš, samo budeš jako zahvalan jer shvatiš – sve si to ti. Tako da bih rekla da su sve te uloge donijele puno više lijepog nego teškog.

Vi ste kroz godine mnogo ulagali u edukaciju i prenos znanja. Šta danas želite prenijeti mlađim frizerima, a šta biste voljeli da je neko Vama rekao na početku karijere?

Stalno koristim priliku da ohrabrim mlade frizere da svaki dan uče. Ako i pogriješe, uz jedan normalan i fin način sve se može popraviti. Važno je da uvijek kreću od sebe i da ih nije stid pitati za pomoć starije, iskusnije kolege. Da se usude izaći iz svoje zone komfora i ohrabre se da otkriju koliko mogu, čak i kada im možda izgleda preteško.

Koji dio sebe ste morali „ošišati“ ili ostaviti iza sebe da biste postali žena kakva ste danas?

Mislim da sam morala „ošišati“ onu Elmu koja je previše razmišljala šta će drugi reći i misliti. Dugo sam se bojala biti prisutna. Morala sam ostaviti taj strah i početi vjerovati sebi. Skratila sam sumnju, a sačuvala hrabrost, rekla bih.



Postoji li nešto što ste nekada smatrali velikim neuspjehom, a danas shvatate da je zapravo bilo važno za Vaš razvoj?

Kroz život idem s uvjerenjem da se sve što se dešava, dešava Božijom voljom i Božijim određenjem. Ja se trudim da radim sve što je do mene. Tako da ne vidim nijednu situaciju na svom putu kao neuspjeh, nego samo kao lekciju iz koje sam možda izvukla pouku. To je obično bilo iz odnosa s ljudima – neki postupci ljudi učinili su da se osjećam loše. Nešto me povrijedilo više, nešto manje i iz takvih odnosa sam, nadam se, naučila lekciju.

Kada biste morali opisati ovu fazu svog života jednom bojom kose – koja bi to boja bila i zašto?

Kroz sve sam faze prolazila nekako i s novom bojom kose. Možda je upravo boja koju imam sada pravi odgovor. Jako sam zadovoljna ovom tamnom plavom, odnosno svijetlom smeđom. Bojom koja je i hladna i topla, i duboka i konkretna. Eto, nekako baš tako bih opisala ovu fazu. **U životnoj sam fazi u kojoj sam puno ostvarila, a još je toga ispred mene. Ali sa svim sam zadovoljna i na svemu jako zahvalna.**

I za kraj, šta biste voljeli da žena osjeti kada izađe iz Vašeg salona – osim toga da joj je kosa lijepa?

Ogledalce je osjećaj i svaka žena nosi sa sobom koji je to osjećaj za nju. Ja bih voljela da nose ljubav prema sebi. Da smo mi dio slagalice u kojoj je žena zadovoljna sobom i da prema sebi osjeća samo ljubav. Jer da bismo je mogli dati drugima, moramo prvo voljeti sebe.

Elma, većinu vremena provodite nasuprot ogledalu. Šta ste za sve te godine naučili o tome da prava ljepota zapravo nikada nije samo ono što vidimo u ogledalu?

Ogledalo pokaže ono što je spolja, ali ja sam kroz svoj posao naučila da se promjene pred ogledalom dešavaju unutar osobe koja sjedi ispred. Nekada je sasvim „običan“ razgovor pred ogledalom dovoljan da olakšamo trenutak kroz koji neko prolazi. Pa frizura manje-više dođe kao posljedica.



„Svaka promjena je teška, a kada krenete u poduzetničke vode, ne prođete školu za sve što je ispred vas. Učiš u hodu, rasteš i gradiš, padaš i ustaješ, pa ispočetka – opet i ponovo.

TRETMAN ZA PROBLEMATIČNU KOŽU I KOŽU S AKNAMA

APIS® NATURAL COSMETICS

My Pure SKIN







Oprostite se sa masnom, problematičnom kožom sklonoj aknama i uživajte u zdravoj, blistavoj i dobro hidratiziranoj koži lica!

Preuzmite kontrolu nad aknama, viškom sebuma i začepljenim porama. Formula ovih proizvoda sadrži sve što je potrebno mješovitoj, masnoj i koži s aknama koja je sklona dehidraciji.

Kombinirani su sastojci direktno iz prirode koji pomažu u borbi protiv akni, masnoće i nesavršenosti. Osjetite snagu vitamina i antioksidansa u bioaktivnoj vodi zelene mandarine.
Oprostite se i sa mrljama od akni i uživajte u zdravoj, blistavoj, dobro hidratiziranoj koži.

Kompletna linija My Pure Skin sadrži:
GEL ZA UMIVANJE • TONIK• PEELING • KREMA • SPOT KREMA

Brill Cosmetix

APIS® NATURAL COSMETICS

Generalni distributer Apis proizvoda Brill Cosmetix Zenica

+387-63-978-822

NARUČITE PREKO WEB SHOPA

www.brill.ba

Revolucionarna metoda BIOSTIMULACIJE kože

APIS NATURAL COSMETICS

ExosomesPRO



TRETMAN ZA DUBINSKO PODMLAĐIVANJE I INTENZIVNU REGENERACIJU KOŽE

Tretman Exosomes Pro je namijenjen koži kojoj je potrebna intenzivna regeneracija i rekonstrukcija. Pogodan je za zrelu kožu s vidljivim znakovima starenja, koži kojoj je potrebna intenzivna regeneracija, hidratacija i poboljšanje tonusa.

- dubinski regenerira i intenzivno vlaži kožu
- potiće proizvodnju kolagena i izvanstaničnog matriksa
- poboljšava napetost i čvrstoću kože
- smanjuje bore
- pruža antioksidativnu zaštitu od starenja



Tretman se može kombinovati sa radiofrekvencijom, microneedlingom, ultrazvukom, mikrodermoabrazijom, mezoterapijom bez iglica

APIS NATURAL COSMETICS

Brill Cosmetix

Generalni distributer Apis proizvoda
Brill Cosmetix Zenica
+387-63-978-822 +387-62-329-278

NARUČITE PREKO WEB SHOPA
www.brill.ba

Od Berna do Madrida: dva kongresa, jedno opredjeljenje – znanje, savremena tehnologija i sigurnost u službi prirodne ljepote

Prof. dr. sci. Reuf Karabeg i prim. dr. Amela Karabeg na evropskoj i svjetskoj sceni savremene plastične hirurgije i estetske medicine

OD BERNA DO MADRIDA – SEPTEMBAR U ZNAKU ZNANJA, SUSRETA I NOVIH IDEJA

September 2026. godine donio je dva važna međunarodna stručna susreta – prvo u Bernu, na kongresu Evropskog udruženja društava za plastičnu, rekonstruktivnu i estetsku hirurgiju (ESPRAS), a potom u Madridu, na 5CC World Congress LIVE.

Za prof. dr. sci. Reufa Karabega, predsjednika Udruženja plastičnih, rekonstruktivnih i estetskih hirurga Bosne i Hercegovine (UPREHBiH), nacionalnog delegata BiH u ESPRAS-u i člana Izvršnog komiteta ovog evropskog udruženja, Bern je imao i dodatnu simboliku – **tokom kongresa ponovo je izabran u Izvršni komitet ESPRAS-a za naredne dvije godine.**



Samo dvije sedmice kasnije, zajedno s prim. dr. Amelom Karabeg, nastavio je međunarodni edukativni put u Madridu.

Dva grada. Dva kongresa. Različiti stručni fokusi, ali ista poruka: savremena medicina ne prestaje učiti.

BERN
Evropska plastična hirurgija na jednom mjestu

Od 2. do 5. septembra Bern je bio domaćin kongresa ESPRAS-a, jednog od značajnih evropskih stručnih skupova iz oblasti plastične, rekonstruktivne i estetske hirurgije.

Tokom kongresa predstavljena su savremena dostignuća iz brojnih oblasti – od hirurgije dojke i rekonstrukcija nakon onkoloških operacija do kompleksnih rekonstrukcija glave i vrata, limfatične hirurgije, liječenja limfedema, trauma, opekotina, implantata i novih tehnologija.

Posebno mjesto imao je sastanak nacionalnih delegata ESPRAS-a, na kojem je prof. dr. Karabeg predstavljao Bosnu i Hercegovinu.

Razgovaralo se o budućnosti evropske plastične hirurgije, edukaciji, međunarodnoj saradnji i povezivanju nacionalnih stručnih udruženja.

„Važno je da budemo dio evropske stručne zajednice.“

„Za mene je posebno važno da ono što vidimo i čujemo na velikim evropskim i svjetskim kongresima ne ostane samo u salama za predavanja. Vrijednost edukacije je u tome da nova znanja kritički procijenimo, prilagodimo vlastitom iskustvu i, prije svega, primijenimo ih na način koji povećava sigurnost i kvalitet liječenja naših pacijenata.“ - prof. dr. sci. Reuf Karabeg



PROF. DR. REUF KARABEG, SPECIJALISTA OPŠTE I PLASTIČNO-REKONSTRUKTIVNE ESTETSKE HIRURGIJE

Član sljedećih Udruženja svijeta:

- *ASPS, American Society of Plastic Surgeons*
- *ESPRAS, Europian Society of Plastic,Reconstructive and Aesthetic Surgeons*
  ExCo Member (2025/2026)
- *BAFPRAS, FELLOWS IN SCIENCE - Balkan Assotiation of Plastic Surgeons*
- *ISAPS, International Society of Aesthetic and Plastic Surgeons*
- *UPREHBIH, Society of Plastic, Reconstructive and Aesthetic Surgeons in Bosnia and Herzegovina*
  President of Society (www.uprehbih.com)
- *ICOPLAST, International Confederation of Plastic Surgery Societies*
  National delegate
- *Full Professor of Surgery*
- *Surgical Clinic ,,Karabeg'' Sarajevo (www.karabeg.com)*





BOSNA I HERCEGOVINA NA EVROPSKOJ STRUČNOJ SCENI

Jedan od važnih trenutaka kongresa u Bernu bio je ponovni izbor prof. dr. sci. Reufa Karabega za člana Izvršnog komiteta ESPRAS-a na naredne dvije godine.

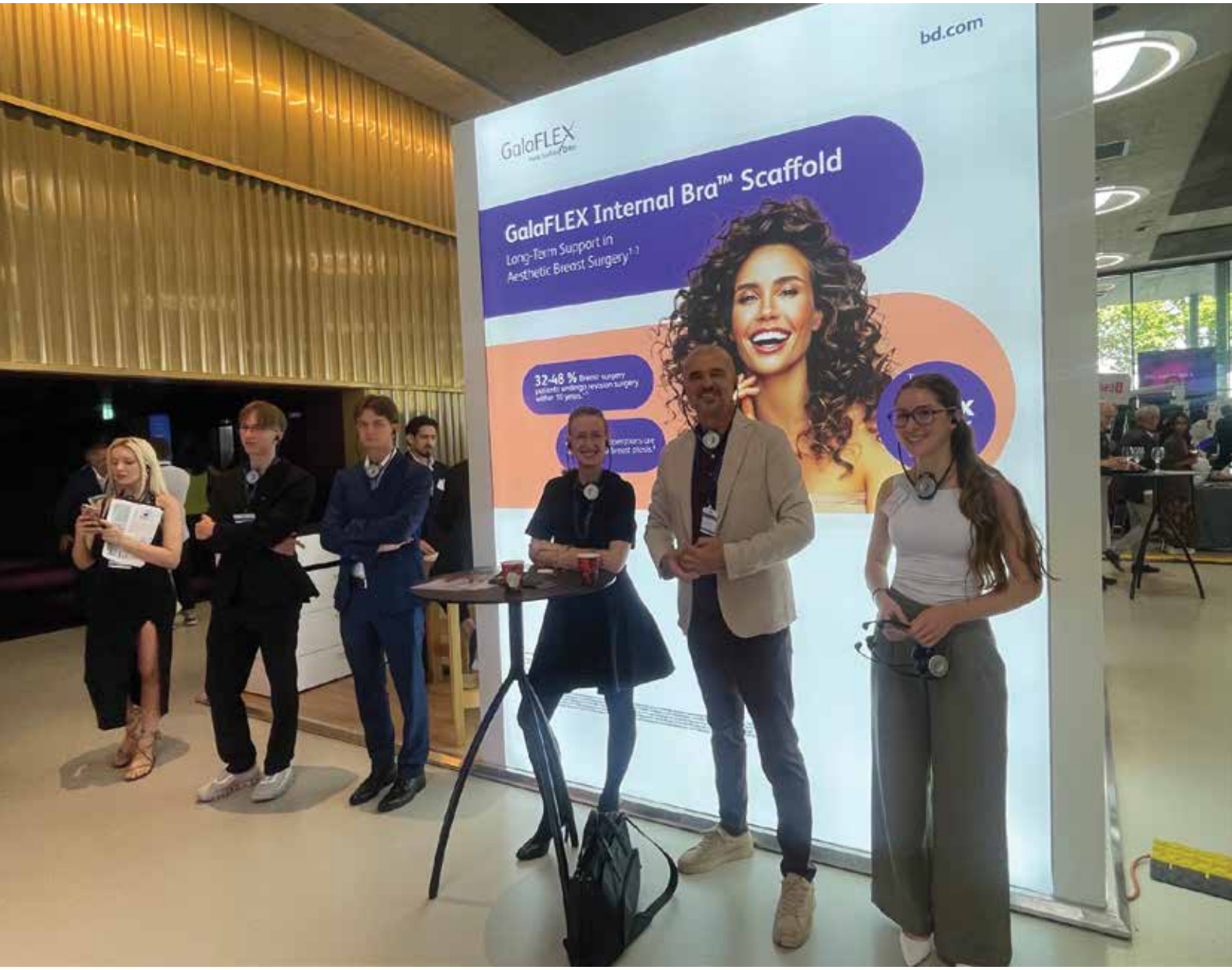
Time je nastavljen njegov međunarodni angažman u evropskoj organizaciji koja okuplja nacionalna stručna udruženja plastičnih, rekonstruktivnih i estetskih hirurga.

Za Bosnu i Hercegovinu ovakvo učešće predstavlja mogućnost direktnog uključivanja u međunarodnu razmjenu iskustava i razgovore o budućnosti struke. Ali kongresi nisu samo predavanja, operativne tehnike i naučni radovi.

Oni su i susreti ljudi.
Razgovori nakon predavanja, susreti s kolegama koje poznajemo godinama, nova poznanstva i spontani razgovori često postaju početak buduće saradnje.

„Ništa ne može u potpunosti zamijeniti susret uživo.“

„Online sastanci su korisni i neophodni, ali ništa ne može u potpunosti zamijeniti susret uživo. Razgovor sa kolegama, razmjena iskustava i vrijeme provedeno zajedno često otvaraju vrata novim idejama, saradnjama, ali i prijateljstvima koja traju mnogo duže od samog kongresa.“ – prof. dr. sci. Reuf Karabeg





DVIJE SEDMICE KASNIJE – MADRID

Nakon Berna, stručni put nastavljen je u Madridu.

Prof. dr. sci. Reuf Karabeg i prim. dr. Amela Karabeg učestvovali su 18. i 19. septembra na 18. izdanju 5CC World Congress LIVE, međunarodnom kongresu posvećenom savremenoj estetskoj medicini.

Kongres u Palacio de Neptuno okupio je stručnjake iz različitih dijelova svijeta, uz intenzivan program praktičnih sesija, live procedura i predavanja.

U fokusu su bili anatomija, ultrazvuk, injektabilni tretmani, energy-based tehnologije, regenerativna estetika, longevity pristup i savremene anti-age procedure.

Za razliku od klasičnog kongresnog formata, 5CC poseban akcenat stavlja na praktično iskustvo i neposredan kontakt s tehnikama koje se svakodnevno primjenjuju u estetskoj medicini.

„Anatomija i sigurnost uvijek moraju biti na prvom mjestu.“
„Ovakvi kongresi su važni jer omogućavaju direktan kontakt sa kolegama iz različitih zemalja i razmjenu iskustava koja se svakodnevno mogu primijeniti u kliničkom radu. Posebno je značajno što se mnogo pažnje posvećuje anatomiji i sigurnosti, jer upravo dobro poznavanje anatomskih odnosa i pravilna procjena pacijenta predstavljaju osnovu sigurnog estetskog tretmana.“ - prof. dr. sci. Reuf Karabeg

ESTETIKA KOJA PRATI MEDICINU

Prim. dr. Amela Karabeg posebno je pratila praktični dio kongresa, live procedure i razvoj novih tehnologija koje se sve više integrišu u savremenu estetsku medicinu.

Posebna pažnja posvećena je ultrazvuku, koji dobija sve značajnije mjesto u planiranju i izvođenju estetskih procedura, ali i u procjeni mogućih komplikacija. Istovremeno, razvoj novih injektabilnih preparata, uređaja i regenerativnih pristupa donosi nove mogućnosti, ali i dodatnu odgovornost za ljekare koji ih primjenjuju.

„Tehnika sama po sebi nije dovoljna.“



PRIM. DR AMELA KARABEG, SPECIJALISTAPLASTIČNE, REKONSTRUKTIVNEI ESTETSKE HIRURGIJE

Član:
- *ESPRAS - Evropsko Udruženje PRH*
- *BAFPRAS - Balkansko udružnje PRH*
- *UPREHBIH - Udruženje PRH u BiH Radno mjesto. Hirurška poliklinika,,Karabeg” Sarajevo*
- *ICOPLAST - Svjetsko udruženje plastičnih hirurga*
- *ISAPS - međunarodno udruženje za estetsku plastičnu hirurgiju*



„Live procedure i praktične sesije daju mogućnost da se tehnike sagledaju direktno, uz razmjenu iskustava sa stručnjacima koji se svakodnevno bave ovim procedurama. Danas nije dovoljno poznavati samo tehniku – potrebno je razumjeti anatomiju, indikacije, ograničenja i moguće komplikacije, kako bi rezultat bio prirodan, a prije svega siguran.“ - prim. dr. Amela Karabeg

Prirodan rezultat ostaje osnovni cilj

„Estetska medicina danas se razvija nevjerovatnom brzinom. Dolaze novi preparati, uređaji i tehnike, ali osnovni princip ostaje isti – pacijenta moramo posmatrati kao cjelinu. Najljepši rezultat nije onaj koji pokazuje šta je urađeno, već onaj koji izgleda prirodno i skladno s licem i tijelom.“ - prim. dr. Amela Karabeg

ZNANJE PUTUJE KUĆI

Bern i Madrid bili su dva različita, ali međusobno povezana poglavlja jednog septembra.

U Bernu – evropska plastična i rekonstruktivna hirurgija, međunarodna saradnja i novi mandat u Izvršnom komitetu ESPRAS-a.

U Madridu – savremena estetska medicina, praktična edukacija, ultrazvuk, nove tehnologije i live procedure.

Ipak, iza različitih tema ostaje ista ideja: **kontinuirana edukacija nije dodatak medicinskom radu – ona je njegov sastavni dio.**

Nove tehnike i tehnologije mogu otvoriti nove mogućnosti, ali iskustvo, znanje anatomije, pravilna indikacija i razumijevanje mogućih komplikacija ostaju temelj sigurnog rada.

Za prof. dr. sci. Reufa Karabega i prim. dr. Amelu Karabeg, međunarodni kongresi zato nisu samo mjesto gdje se predstavljaju novosti.

To su mjesta gdje se **uči, razgovara, provjerava vlastito iskustvo, upoznaju novi ljudi i vraća kući s novim idejama**.

Jer savremena medicina napreduje upravo onda kada se znanje dijeli.

Bern → Madrid → Sarajevo

ZNANJE SA KONGRESA. ISKUSTVO U PRAKSI. SIGURNOST ZA PACIJENTA.







DermaVision Experience Event

Večer ljepote, medicine i inovacija u srcu Hercegovine

Povodom druge godišnjice osnivanja, **Poliklinika DermaVision** u Čitluku okupila je svoje dugogodišnje klijente, liječnike, poslovne partnere, lokalne gospodarstvenike i javne osobe na ekskluzivnom **DermaVision Experience Eventu** – večeri koja je na elegantan način spojila medicinu, estetiku, glazbu i suvremene beauty trendove.

Od samog početka atmosfera je bila profinjena, ali opuštena, upravo onakva kakva i priliči događaju koji obilježava dvije godine intenzivnog razvoja i povjerenja koje je DermaVision izgradio među svojim klijentima. Za glazbeni dio večeri pobrinule su se popularne **sestre Ramljak**, dok su DJ i saksofonist dodatno podigli raspoloženje i dali cijelom događaju moderan lifestyle karakter.

DermaVision Experience nije bio zamišljen kao klasična rođendanska proslava, već kao prilika da se gostima približi filozofija Poliklinike i predstave novosti koje obilježavaju njezino sljedeće poglavlje.

Dvije godine rasta i povjerenja

Poliklinika DermaVision izdvaja se kao prva poliklinika u Hercegovini s posebnim fokusom na dermatologiju, dermatokirurgiju, oftalmologiju i estetsku medicinu. Iza njezina razvoja stoje dr. Anita i Filip Gunarić te njihov tim perspektivnih stručnjaka različitih grana medicine, među kojima su dermatolozi, oftalmolozi, ginekolozi, radiolozi, neuropsihijatar, pedijatar, psiholog i specijalist medicine rada.

Upravo je multidisciplinarni pristup jedno od obilježja DermaVisiona. Ideja nije promatrati estetiku odvojeno od zdravlja, već svakom pacijentu i klijentu pristupiti individualno, uz stručnu procjenu i suvremene metode liječenja i njege.



Druga godišnjica bila je zato i prilika da se zahvali ljudima koji su pratili Polikliniku od njezinih početaka, ali i partnerima koji sudjeluju u njezinu profesionalnom razvoju.

Među partnerima večeri našle su se poznate kompanije i brendovi iz svijeta estetike i beauty industrije: San Tech Medik, Finiva, Novelius Medical, Avène, L'Oréal, Antonio Trade Cosmetics, Mesoestetic, Fillmed, Fagron, Cvit Likarije i Almed Pharma, dok su poseban lifestyle doprinos večeri dali Vinarija Andrija i Queens Cakes by Ana.

Partneri su tijekom večeri predstavili svoje popularne proizvode, a za uzvanike su pripremili i posebne poklone iznenađenja.



Fokus na kvaliteti kože i prirodnim rezultatima

Dio večeri bio je posvećen predstavljanju inovativnih tretmana iz ponude Poliklinike DermaVision, s posebnim naglaskom na ono što danas sve više traže klijenti estetske medicine – **hidratiziranu, zdravu i njegovanu kožu prirodnog izgleda**.

Predstavljen je **RRS Long Lasting**, inovativni hibridni skinbooster i biorevitalizator, kao i **Jalupro Super Hydro**, tretman poznat po intenzivnoj hidrataciji i sjajnom izgledu kože.

Veliku pažnju privukao je i **Mesoestetic Mesopeel Retiflash**, profesionalni kemijski piling koji se u beauty svijetu često naziva i „Hollywood glow“ pilingom. Namijenjen je osvježavanju kože i postizanju blistavijeg izgleda, bez perioda oporavka, zbog čega je posebno zanimljiv osobama koje žele brz refresh kože bez izbivanja iz svakodnevnih obveza.





Sva tri tretmana prate trend koji je posljednjih godina sve izraženiji u estetskoj medicini – manje dramatičnih promjena, a više rada na kvaliteti kože, njezinoj teksturi, hidrataciji i prirodnom sjaju.

FRAXion PRO kao zvijezda večeri

Najviše interesa ipak je izazvao novi **FRAXion PRO**, frakcijski laserski sustav koji je te večeri premijerno predstavljen gostima Poliklinike.

Riječ je o **dvostrukom frakcijskom laseru u jednom uređaju**, prvi uređaj takve vrste u Bosni i Hercegovini. Namijenjen je tretmanima kože lica i tijela, s ciljem poboljšanja teksture i tonusa kože, ublažavanja finih linija te postizanja mlađeg i svježijeg izgleda.

Posebnost **FRAXion PRO** tehnologije je mogućnost preciznog prilagođavanja tretmana individualnim potrebama kože. U odnosu na agresivnije frakcijske laserske procedure, DermaVision ističe i kraći period oporavka, koji se, ovisno o vrsti i intenzitetu tretmana, najčešće kreće između **tri i šest dana.**

U beauty terminologiji rezultat se često opisuje kao **„baby skin efekt“** – koža izgleda zaglađenije, svježije i ujednačenije, bez potrebe za dramatičnim promjenama.





Večer koja je pokazala smjer DermaVisiona

DermaVision Experience Event bio je mnogo više od obilježavanja rođendana. Bila je to večer druženja, glazbe, novih poznanstava i predstavljanja tehnologija koje će oblikovati buduću ponudu Poliklinike.

U vremenu kada se estetska medicina sve više udaljava od pretjeranih transformacija i okreće prirodnim rezultatima, zdravlju kože i individualnom pristupu, DermaVision jasno gradi svoj identitet upravo u tom smjeru.

Dvije godine nakon osnivanja, Poliklinika u novo razdoblje ulazi s proširenim timom, snažnim partnerstvima i novim tehnologijama. A atmosfera DermaVision Experience večeri možda je najbolje pokazala ono što se ne može ispričati brojevima – povjerenje ljudi koji se vraćaju, energiju tima koji želi napredovati i ambiciju da se suvremena medicina i estetika razvijaju i izvan velikih regionalnih centara.

DermaVision Experience bio je večer posvećena ljepoti koja nastaje na spoju medicine, znanosti, tehnologije i umjetnosti – i lijepa najava svega što Polikliniku DermaVision tek čeka.



Petra Bračić: Deset godina rada, discipline i vlastitog potpisa

Make-up artistica o putu od prvih šminkanja prijateljica do bridal i wedding industrije, radu s javnim ličnostima, edukacijama i važnosti da svaka žena ostane svoja.

U beauty industriji, u kojoj se trendovi mijenjaju iz sezone u sezonu, profesionalno ime ne gradi se preko noći. Iza prepoznatljivog rada stoje godine vježbe, edukacije, discipline, odricanja i spremnosti da se svakodnevno uči. Petra Bračić, make-up artistica koja već deset godina gradi svoj profesionalni put, upravo je kroz takav pristup stvorila prepoznatljiv stil i ime. Njena priča nije počela velikim planom niti sigurnošću da će upravo šminkanje postati njen poziv. Ljubav prema beauty svijetu postojala je mnogo ranije, a nakon završetka studija pedagogije Petra je odlučila poslušati ono što je istinski privlači. Prije prve profesionalne edukacije gotovo dvije godine vježbala je na prijateljicama, učila kroz praksu i postepeno otkrivala vlastiti stil.

Danas je njen rad posebno vezan za bridal i wedding industriju, terenske angažmane, saradnje s javnim ličnostima i edukaciju novih generacija make-up artista. Iza svega stoji jednostavna filozofija koju najbolje opisuje njen vlastiti stav: „Možete biti talentirani, ali ako ne želite raditi, talent vam neće pomoći." U razgovoru za BeautiFUL, Petra govori o svojim počecima, deset godina dugom profesionalnom putu, radu s mladenkama, pritisku trendova, važnosti vlastitog stila, saradnjama s javnim ličnostima, edukacijama i lekcijama koje je naučila kroz godine rada.

Petra, kada se osvrnete na svojih deset godina rada, gdje je zapravo počela vaša priča sa šminkanjem?

Moja priča sa šminkanjem nije počela kao neki veliki plan. Ljubav prema frizurama, šminkanju i beauty svijetu postojala je mnogo ranije, ali sam tek tokom prve godine fakulteta počela ozbiljnije razmišljati o tome šta me zaista zanima. Tada sam shvatila da me šminkanje jako privlači i da za njega imam neki prirodan osjećaj. Roditelji u početku nisu bili oduševljeni tom idejom. Brinuli su da bi me profesionalno bavljenje šminkanjem moglo udaljiti od fakulteta. Zato sam prvo završila pedagogiju, a onda odlučila napraviti korak prema onome što me istinski privlačilo. Prije prve ozbiljne edukacije skoro dvije godine sam vježbala na prijateljicama. **Radila sam iz ljubavi i zadovoljstva i kroz to sam zapravo shvatila koliko želim da se ovim bavim profesionalno.**

Koliko vam je prva profesionalna edukacija promijenila način rada?

Mnogo. Za prvu ozbiljnu edukaciju izabrala sam Dušana Lazića u Beogradu. Njegov rad sam pratila još u vrijeme kada društvene mreže nisu imale današnji utjecaj i bila sam jako zainteresovana da učim upravo od njega. Na edukaciji sam provela oko 25 dana. Iako sam već tada znala šminkati, ta edukacija mi je pomogla da se izgradim kao profesionalac. Nisam naučila samo tehniku šminkanja. Naučila sam koliko su važni disciplina, tačnost, odgovornost prema klijentu i razdvajanje poslovnog od privatnog. Posebno pamtim crveni ruž. Na početku edukacije upravo njegovo precizno nanošenje navela sam kao jedan od svojih najvećih problema. Sedmicama sam ga crtala, skidala i ponavljala. **Na kraju edukacije ono čega sam se na početku plašila postalo je rutina. To mi je ostalo kao jedna od najvažnijih lekcija – teorija i talent jesu važni, ali sigurnost dolazi kroz ponavljanje.**

Često kažete da talent sam po sebi nije dovoljan. Zašto?

Zato što sam kroz godine rada vidjela da talent može biti velika prednost, ali ne može zamijeniti rad. Možete biti talentirani, ali ako ne želite



Intervju: Petra Braćić, make-up artistica

Petra Braćić je make-up artistica s deset godina profesionalnog iskustva, čiji je rad danas posebno prepoznat u bridal i wedding industriji. Uz rad s mladenkama, angažovana je na različitim terenskim projektima, sarađuje s javnim ličnostima i svoje znanje prenosi kroz edukacije. Njena priča počela je mnogo prije prve profesionalne edukacije.

Ljubav prema frizurama, šminkanju i beauty svijetu razvijala se godinama, a tokom prve godine fakulteta Petra je počela ozbiljnije razmišljati o tome šta je zaista ispunjava. Iako su roditelji u početku bili skeptični prema ideji da se profesionalno posveti šminkanju, vjerujući da bi to moglo utjecati na njen studij, Petra je završila pedagogiju, a zatim odlučila slijediti svoju drugu veliku profesionalnu strast. Gotovo dvije godine prije prve edukacije vježbala je na prijateljicama, iz ljubavi prema šminkanju i želje da bude sve bolja. Nakon završene prve profesionalne edukacije započinje ozbiljnije građenje karijere, koje danas traje već cijelu deceniju.

Kroz godine rada Petra je izgradila vlastiti profesionalni potpis, ali i uvjerenje da talenat sam po sebi nije dovoljan. Za uspjeh su, kaže, potrebni rad, disciplina, kontinuirano usavršavanje i spremnost da se vlastiti stil gradi strpljivo – korak po korak.



raditi, talent vam neće pomoći. Na edukacijama susrećem djevojke koje već imaju iskustva, ali i one koje prvi put uzmu kist u ruke. Naravno da neko ko već ima iskustvo možda ima početnu prednost, ali to uopće ne znači da će na kraju biti bolji. **Ako neko nema iskustva, možda će morati određenu tehniku ponoviti mnogo više puta. Ali ako ima volju, disciplinu i želju da uči, može napraviti odličan rezultat. Zato uvijek ponavljam – rad, disciplina i rutina mnogo su važniji od ideje da je neko jednostavno „rođen" za određeni posao.**

Šta za vas znači biti dobar edukator?

Dobar edukator ne treba samo pokazati kako se drži kist i kako se napravi određeni look. Smatram da osoba koja dolazi na edukaciju mora dobiti puno više. Posebno početnicima treba objasniti kako izgleda ovaj posao u stvarnosti. Kako komunicirati s klijentom, kako biti tačan, šta uraditi kada nešto ne ide prema planu, kako funkcionisati na terenu i kako se ponašati pod pritiskom. **Tačnost je jako važna. Ako make-up artist kasni, ne kasni samo klijentica. Kašnjenje se prenosi na fotografa, frizera i cijeli raspored događaja.** Tu su i higijena, urednost, preciznost i odnos prema ljudima. To su stvari koje se možda ne vide na fotografiji gotovog make-upa, ali se itekako vide u profesionalnom radu.

Moje pedagoško obrazovanje mi je u tome mnogo pomoglo. Prije potpunog ulaska u beauty industriju radila sam kao pedagog i profesor, tako da mi je prenošenje znanja prirodno. **Na edukacijama puno pričam jer želim da polaznice u nekoliko sati dobiju što više informacija i da razumiju ne samo kako nešto napraviti, nego i zašto se određeni korak radi.**

Kada ste shvatili da šminkanje više nije samo ljubav i dodatni posao, nego vaša karijera?

Jedno vrijeme sam paralelno radila dva posla. U jednom trenutku obaveza je postalo previše i morala sam odlučiti kojem ću se pravcu potpuno posvetiti. Izabrala sam šminkanje. Svoje formalno obrazovanje i dalje smatram jako vrijednim i svjesna sam da se pedagogiji jednog dana mogu vratiti. Ali dinamika beauty industrije mnogo više odgovara mom karakteru i načinu života. **Na početku sam uglavnom radila kao freelancer i mnogo vremena provodila na terenu. Klijenti su vrlo brzo počeli dolaziti, a mislim da je povjerenju pomoglo i to što su mnogi znali da sam završila ozbiljnu edukaciju i pratili moj razvoj. Kasnije sam otvorila i vlastiti salon, ali terenski rad je i danas jedan od mojih omiljenih dijelova posla.**

Danas je veliki dio vašeg rada vezan upravo za bridal i wedding industriju. Kako ste se pronašli u tom svijetu?

Bridal industrija mi je nekako prirodno postala profesionalni potpis. Najveći dio mog portfolija



danas čine mladenke, kume, majke, sestre i najbliži članovi porodice. **Rad s mladenkom nosi posebnu odgovornost.** Na dan vjenčanja make-up artist nije samo osoba koja treba našminkati mladenku. **Mi smo dio jednog velikog rasporeda u kojem učestvuju frizeri, fotografi, porodica i svi drugi ljudi uključeni u pripreme.**

Mladenka je toga dana u centru svega i meni je najvažnije da se ona osjeća dobro. Zato posebno pazim na satnicu, ali uvijek ostavljam i prostor za nepredviđene situacije. Fotografu treba omogućiti da napravi „getting ready" sadržaj, šminka i frizura moraju biti završene na vrijeme, a ponekad mladenki treba pomoći i oko stvari koje nemaju nikakve veze sa šminkanjem.

Koliko je važno da svi profesionalci na vjenčanju razumiju da je mladenka najvažnija?

Mislim da je to osnovno pravilo. Mladenka je platila fotografa, šminkera, frizera, cvijeće i sve ostale detalje zato što želi da njen dan izgleda onako kako ga je zamislila i da joj ostanu lijepe uspomene. Zato svi ostali svoje potrebe moraju staviti u drugi plan. **Na jednom terenu optimalno našminkam oko sedam osoba, nekada osam. Neke mladenke žele veliki broj ljudi oko sebe, dok druge žele mir i samo nekoliko najbližih osoba. Ne postoji jedan ispravan model.**

Najvažnije je da se prilagodimo onome kako klijentica želi provesti svoj dan. Posebnu pažnju posvećujem i majkama mladenki. **Primijetila sam da se upravo na njima često „slomi" najveći dio stresa, pa ih nastojim dodatno umiriti i posvetiti im vrijeme.**



Kako pristupate šminkanju zrele kože?

Moj osnovni princip je vrlo jednostavan – zrelu ženu ne treba mijenjati, nego uljepšati. Cilj nije od žene napraviti neku drugu osobu niti pokušavati izbrisati svaku godinu s njenog lica. Želim da izgleda kao ona, samo njegovanije i svježije. **Kod zrele kože priprema je još važnija nego kod mlađe kože. Hidratacija, njega i pravilno odabrani proizvodi mogu napraviti ogromnu razliku.** Bore ne možete izbrisati. Možete samo napraviti da ih dodatno ne naglasite. Zato se oslanjam na dobru pripremu kože, kvalitetne proizvode i princip „manje je više". **Mnogo mi je važnije da žena izgleda svježe, njegovano i kao najbolja verzija sebe.**

Bridal make-up mora izgledati nježno, ali istovremeno trajati satima. Kako postižete taj balans?

To je jedan od najvećih izazova bridal make-upa. Mladenka treba izgledati nježno, ali šminka mora izdržati gotovo cijeli dan i noć. U Hercegovini je to posebno zahtjevno tokom ljeta, kada temperature prelaze 40 stepeni. Mladenka je satima u vjenčanici, fotografiše se, pleše i prolazi kroz različite prostore i uvjete. Zato se iza naizgled prirodnog make-upa krije ozbiljna tehnika i više pažljivo nanesenih slojeva. **Cilj je pronaći balans između trajnosti i soft glam efekta.** Šminka mora izdržati od prijepodnevnih priprema

do ranih jutarnjih sati, ali istovremeno ne smije izgledati teško i agresivno.

Koliko je važno prilagoditi make-up osobi, a ne samo pratiti trendove?

Meni je to izuzetno važno. Ne vjerujem u univerzalni make-up koji odgovara svima. Prije nego što počnem raditi, posmatram osobu koja sjedi ispred mene – kako se oblači, kako govori, kako se ponaša i kako predstavlja sebe. Posebno je to važno kod stranih klijentica, jer kulturološke razlike često određuju i očekivanja od šminke. Ono što je kod nas svakodnevni make-up za neku Amerikanku može biti izrazito jako. Zato make-up artist mora imati osjećaj za ljude. Mora slušati šta klijentica želi, ali joj istovremeno znati objasniti šta će na njenom licu izgledati najbolje. Ponekad u ovom poslu zaista morate biti i mali psiholog.

Koliko su društvene mreže danas važne za rad jednog make-up artista?

Danas se Instagram i druge društvene mreže gotovo ne mogu odvojiti od ovog posla. Portfolio je online, klijenti preko njega otkrivaju vaš rad, prate vaš stil i često steknu osjećaj da vas već poznaju prije nego što sjednu u vašu stolicu. Ali društvene mreže su i dodatni posao. Osim klijenata, terena i edukacija, morate fotografisati, snimati, uređivati i redovno objavljivati sadržaj.



Kada je riječ o saradnjama s brendovima, prihvatam samo proizvode koje bih i sama koristila. Ne želim reklamirati nešto što bih nakon snimanja ostavila sa strane. Takav sadržaj za mene ne bi bio iskren.

Kada govorimo o make-upu, koliko je zapravo važna dobra njega kože?

Mnogo je važnija nego što ljudi misle. Kada mi mlađe djevojke traže savjet kako da se bolje šminkaju, često razgovor vratim nekoliko koraka unazad – na kožu. Najskuplji puder, korektor ili paleta neće izgledati dobro ako koža nije pravilno njegovana. Zato uvijek preporučujem da se prije velikog ulaganja u šminku pronađe kvalitetan kozmetičar koji može procijeniti stanje kože i preporučiti odgovarajuću njegu i tretmane. Ipak, važno mi je naglasiti da ono što odgovara mojoj koži ne mora odgovarati nekoj drugoj osobi. Zato ne volim davati univerzalne savjete za njegu.

Koji biste savjet prvo dali djevojkama koje tek ulaze u make-up industriju?

Prvo – radite. To je najvažnije. Mladi danas često imaju mnogo više samopouzdanja nego generacije prije njih i to smatram dobrom osobinom. Ali samopouzdanje mora pratiti znanje. Profesionalac nije osoba koja tvrdi da sve radi savršeno.

Profesionalac je osoba koja danas radi najbolje što može, ali zna da za godinu dana mora biti bolja nego danas. Kada osjetite zasićenje, vrijeme je za novu edukaciju, istraživanje ili neku novu tehniku koja će ponovno pokrenuti kreativnost. I nikada ne bih savjetovala da slijepo kopirate druge. Od svakog edukatora i umjetnika možete preuzeti nešto korisno, ali cilj mora biti izgraditi vlastiti stil i prepoznatljivost.

Koliko su za vas važni higijena i profesionalizam?

To su mi među najvažnijim stvarima u ovom poslu. Dogovor mora biti ispoštovan. Klijent ne treba čekati zato što make-up artist kasni. Radni prostor, alati i proizvodi moraju biti čisti, a rezultat uredan i precizan. **Često kažem: „Možete biti vrhunski šminker, ali ako niste čisti, to nije dobro."**

Profesionalizam se ne vidi samo u konačnoj fotografiji. Vidi se u svakom koraku – od prvog razgovora s klijenticom, dolaska na vrijeme, higijene i organizacije do načina na koji se ponašate kada nešto ne ide prema planu.



" Zrelu ženu ne treba mijenjati, nego uljepšati. Cilj nije od žene napraviti neku drugu osobu niti pokušavati izbrisati svaku godinu s njenog lica. Želim da izgleda kao ona, samo njegovanije i svježije. "

Nakon deset godina rada, šta danas smatrate svojim najvećim profesionalnim uspjehom?

Mislim da je najveći uspjeh upravo to što sam kroz deset godina uspjela izgraditi svoj stil, svoj način rada i povjerenje klijenata. Tehnike, proizvodi i trendovi su se promijenili, ali ono što je ostalo isto jesu rad, disciplina, stalno učenje i poštovanje prema osobi koja sjedne u moju make-up stolicu. **Prepoznatljiv stil možda privuče pažnju, ali profesionalizam je ono zbog čega se klijent vraća. I to je nešto što mi je danas možda najvažnije.**

Prolom
BEAUTY CARE

Prolom losion sa 10% uree



Hidratacija i njega kože potvrđene kliničkim ispitivanjem

Ljeto je period kada svi uživamo u lijepom vremenu, suncu, moru,... Nakon ljeta koža je dehidrirana, zadebljana, vrlo često oslabljene kožne barijere.
Prolom beauty care ima svoj **Prolom losion sa 10% uree** koji pomaže vašoj koži da zasija i vrati elastičnost, mekoću i vlažnost. Prvi produkt koji je bio vjetar u leđa za sada cijelu liniju Prolom beauty care je Prolom losion sa 10% uree. Emolijens namjenjen za njegu suve kože i kože sklone perutanju, crvenilu i svrabu.

Zahvaljujući prisustvu prirodne Prolom vode, pantenola, uree, alantoina, vitamina E i ulja sijemena grožđa, Prolom losion pomaže u održavanju kvaliteteta vaše kože.

Ono na šta smo mi posebno ponosni jeste kliničko ispitivanje kojem smo podrgnuli Prolom losion i njegovi rezultati koji su zadivljujući.

Kliničko ispitivanje je trajalo 60 dana na 47 ispitanika koji su u kontinuitetu koristili proizvod pod nadzorom stručnih dermatologa.



Klinička potvrđena hidratantna i regenerativna njega suve kože:
- vidljivo poboljšanje stanje kože kod 91% ispitanika,
- povećanje hidratacije kože za 55% ,
- poboljšanje elastičnosti kože za 56%,
- smanjenje crvenila za 30%,
- smanjenje površinskih nepravilnosti i hrapavosti kože za 59%,
- ujednačen i glađi izgled kože.

Prolom beuaty care nije mit, to je spoj prirode i nauke.

D.O.O. OLD GOLD-KOMERC
Dvorovi
oldgoldkomerc@gmail.com


Prolom
BEAUTY CARE

Dalila Sinanović: Beauty posao je ozbiljna profesija i biznis

Nije dovoljno samo dobro raditi tretman. Potrebno je razviti stručnost, izgraditi povjerenje klijenata, voditi računa o kvalitetu usluge, organizaciji, cijenama, troškovima, marketingu i kontinuiranom obrazovanju.

Beauty industrija danas se razvija brže nego ikada. Trendovi se mijenjaju, tehnike napreduju, a klijenti postaju sve informisaniji i zahtjevniji. U takvom okruženju, kvalitetna edukacija postaje mnogo više od učenja određene tehnike – ona je temelj profesionalnosti, sigurnosti i dugoročne karijere. Upravo iz dugogodišnjeg iskustva i želje da se znanje prenese novim generacijama nastala je Akademija ljepote. Razgovarali smo o tome kako izgleda put od početnika do profesionalca, šta danas klijenti traže, koliko su važni tehnika i estetika, ali i zašto u beauty industriji nikada ne treba prestati učiti. Trend može privući pažnju, ali kvalitet i stručnost su ono što dugoročno zadržava klijenta.

Kako je nastala ideja da pokrenete Akademiju ljepote i šta je bio trenutak kada ste odlučili da svoje znanje počnete prenositi drugima?

Ideja je nastala iz dugogodišnjeg rada i iskustva u beauty industriji, ali prije svega iz želje da ono što smo godinama učili i usavršavali prenesemo na nove generacije profesionalaca. U jednom trenutku shvatili smo da nije dovoljno samo dobro raditi svoj posao. Važno je znanje sistematizovati, objasniti tehniku, ukazati na greške i pomoći drugima da svoj talenat pretvore u konkretno znanje i sigurnost u radu. Tako je nastala Akademija – sa idejom da edukacija bude mnogo više od samog pokazivanja tehnike.

Želimo polaznicima dati temelj na kojem mogu graditi svoju karijeru. Edukacija nije samo pokazati tehniku – važno je polazniku dati temelj na kojem može graditi svoju karijeru.

Po čemu se vaša Akademija razlikuje od drugih edukacija u beauty industriji?

Naš pristup zasniva se na tome da polaznik ne uči samo šta treba da uradi, već i zašto to radi. Veliku pažnju posvećujemo pravilnoj tehnici, higijeni, preciznosti, radu sa klijentom i razumijevanju različitih situacija koje se mogu pojaviti u praksi. Od prvog dana polaznik dobija jasnu strukturu – od osnova i pravilnog rukovanja materijalima i alatima, preko praktičnog rada, pa sve do samostalnog izvođenja usluge. Cilj nam nije da neko samo završi edukaciju. Želimo da nakon nje ima dovoljno znanja i sigurnosti da nastavi vježbati, razvijati se i profesionalno napredovati.

Koje su edukacije trenutno najtraženije?

Interesovanje postoji za gotovo sve oblasti beauty industrije, ali posebno za trajnu šminku, nokte, trepavice i tretmane koji pružaju dugotrajniji i njegovan izgled. Ono što primjećujemo jeste da klijenti danas sve više traže prirodnost, urednost i personalizovan pristup. Zbog toga i edukacije moraju pratiti savremene potrebe tržišta, ali bez zanemarivanja osnovnih principa struke. **Trend može biti odlična inspiracija, ali kvalitet i stručnost su ono što dugoročno pravi razliku.**

Trajna šminka posljednjih godina postaje sve popularnija. Šta klijente najviše privlači?

Prije svega – praktičnost. Trajna šminka mnogim klijentima omogućava da svakodnevno imaju uredniji izgled bez potrebe za stalnim iscrtavanjem obrva ili nanošenjem proizvoda na usne. Međutim, veoma je važno naglasiti da trajna šminka nije samo estetski tretman. To je postupak koji zahtijeva ozbiljno znanje,



Intervju: Dalila Sinanović, edukatorica i osnivačica Akademije Ljepote Dalila Sarajevo

Dalila Sinanović je edukatorica i osnivačica Akademije Ljepote Dalila Sarajevo, posvećena profesionalnom razvoju beauty stručnjaka i podizanju standarda u beauty industriji. Kroz svoj rad fokusira se na kvalitetnu edukaciju, stručnost i kontinuirano usavršavanje, s ciljem da polaznicama pruži znanje koje mogu pretvoriti u ozbiljnu i dugoročnu karijeru. Njena filozofija temelji se na uvjerenju da beauty posao nije samo vještina, već ozbiljna profesija i biznis koji zahtijeva znanje, odgovornost i stalno ulaganje u sebe.

preciznost i odgovornost. Prije tretmana klijent treba biti pravilno informisan o postupku, očekivanom rezultatu, procesu zarastanja i njezi nakon tretmana. Najvažnije je da se rezultat prilagodi osobi, njenim prirodnim karakteristikama i željama, a ne da se slijepo prati trenutni trend. **Najljepši rezultat nije onaj koji slijepo prati trend, već onaj koji je prilagođen osobi.**

Koliko su za uspjeh važne tehnika, estetika, preciznost i individualne potrebe klijenta?

Podjednako su važne. Tehnička preciznost predstavlja osnovu kvalitetnog rada, ali bez osjećaja za estetiku i razumijevanja individualnih karakteristika klijenta teško je postići vrhunski rezultat. Dobar beauty profesionalac mora znati procijeniti šta odgovara konkretnoj osobi. **Ne postoji jedno univerzalno rješenje koje odgovara svima. Upravo zato edukacija mora razvijati i tehničko znanje i estetski osjećaj.**

Kada je početnik nakon edukacije spreman za samostalan rad?

Edukacija može pružiti kvalitetnu osnovu, ali ne postoji univerzalni rok nakon kojeg se neko može smatrati potpuno spremnim profesionalcem. Nakon završene obuke slijede praksa, ponavljanje i sticanje iskustva. Posebno kod zahtjevnijih tehnika važno je da početnik ne žuri sa samostalnim radom prije nego što razvije dovoljno sigurnosti i kontrole.

Naš cilj je da polaznik nauči pravilnu tehniku, a zatim kroz kontinuiranu praksu razvija brzinu, sigurnost i vlastiti stil rada.



Koje vještine danas razlikuju početnika od vrhunskog beauty profesionalca?

Vrhunski profesionalac nije samo osoba koja dobro izvodi određenu tehniku. To je neko ko razumije cjelokupan proces – od konsultacije sa klijentom, procjene njegovih potreba i pripreme, do same izvedbe tretmana i posttretmanske njege. Tu su preciznost, higijena, poznavanje materijala, komunikacija, odgovornost i stalno usavršavanje. **Smatramo da profesionalac nikada ne bi trebalo da prestane učiti, jer se beauty industrija konstantno razvija. Profesionalac nije onaj koji misli da sve zna, već onaj koji nikada ne prestaje učiti.**

Koje su najčešće greške početnika?

Najčešća greška je pokušaj da se iskustvo stekne prebrzo. Početnici često žele odmah postići rezultate koje vide kod profesionalaca koji iza sebe





imaju godine rada. Također, često se zanemaruju osnove – pravilna priprema, higijena, poznavanje materijala i individualna procjena klijenta. Još jedna greška je slijepo praćenje trendova sa društvenih mreža, bez razumijevanja da ono što izgleda atraktivno na fotografiji ne mora nužno biti pravilna ili odgovarajuća tehnika.

Koliko se beauty industrija promijenila posljednjih godina?

Promjene su veoma velike. **Beauty industrija postala je dostupnija, klijenti su informisaniji, a društvene mreže omogućile su da se nove tehnike i trendovi šire velikom brzinom. Istovremeno, tržište je postalo zahtjevnije.**

Klijenti sve više prepoznaju razliku između površnog praćenja trendova i profesionalnog rada. Smatramo da će u narednom periodu još više značiti individualizacija tretmana, prirodniji rezultati, kvalitetni proizvodi i stručnost osobe koja tretman izvodi.

Kako prepoznajete šta je samo prolazni trend, a šta kvalitetan pravac?

Trendovi dolaze i prolaze, dok kvalitet ostaje. Kada se pojavi nova tehnika ili trend, važno je sagledati ga iz stručnog ugla – koliko je bezbjedan, kakve rezultate daje, da li je primjenjiv na različite klijente i koliko je dugoročno održiv. **Društvene mreže su odličan izvor inspiracije, ali nisu zamjena za stručno obrazovanje.** Profesionalac treba imati dovoljno znanja da samostalno procijeni šta je kvalitetno, a šta je samo trenutno popularno. **Trendovi dolaze i prolaze, ali kvalitet ostaje.**

Koliko su važni higijena, sigurnost i pravilna njega?

Higijena i sigurnost nisu segmenti rada o kojima se može pregovarati. Oni su osnov profesionalne beauty usluge. Na Akademiji tome posvećujemo posebnu pažnju, jer smatramo da polaznik od prvog dana mora razviti pravilne profesionalne



navike. Klijent mora imati povjerenje da se tretman izvodi odgovorno, higijenski i u skladu sa pravilima struke. **Estetski rezultat nikada ne smije biti važniji od sigurnosti klijenta.**

Šta biste poručili osobi koja dugo razmišlja o karijeri u beauty industriji, ali se plaši da nema dovoljno iskustva ili talenta?

Svako je jednom bio početnik. Talent može biti dobra polazna tačka, ali se profesionalnost prvenstveno gradi znanjem, radom, disciplinom i kontinuiranim usavršavanjem. Osobi koja želi da uđe u beauty industriju savjetovali bismo da ne traži prečice. Treba izabrati kvalitetnu edukaciju, savladati osnove, mnogo vježbati i biti spreman učiti i iz vlastitih grešaka. **Svako je jednom bio početnik. Profesionalnost se gradi znanjem, radom i disciplinom.**

Da li je moguće od beauty zanimanja izgraditi ozbiljan i stabilan biznis?

Svakako može, ali je potrebno beauty posao posmatrati kao ozbiljnu profesiju i biznis. Nije dovoljno samo dobro raditi tretman. Potrebno je razviti stručnost, izgraditi povjerenje klijenata, voditi računa o kvalitetu usluge, organizaciji, cijenama, troškovima, marketingu i kontinuiranom obrazovanju. Stabilan posao se ne gradi preko noći, već kroz kvalitet, dosljednost i odnos prema klijentima.

Koji vam je do sada bio najdraži trenutak sa edukacije?

To su svakako trenuci kada vidimo napredak polaznika. Posebno nam je drago kada osoba koja je na početku nesigurna, kroz edukaciju i praksu dobije samopouzdanje i napravi svoj prvi ozbiljan rezultat.

Najveća potvrda našeg rada je kada nam se polaznici nakon edukacije jave sa informacijom da su počeli raditi, otvorili svoj studio ili napravili prve profesionalne korake. Tada znamo da je znanje koje smo prenijeli dobilo svoju pravu vrijednost. Najveća potvrda našeg rada nije samo rezultat na edukaciji, već trenutak kada polaznik napravi svoj prvi profesionalni korak.

Kada biste mogli dati samo jedan savjet nekome ko želi postati vrhunski beauty profesionalac – koji bi to savjet bio?

U ovoj profesiji reputacija se gradi dugo, a može se izgubiti vrlo brzo. Zato bih svakom budućem profesionalcu preporučila da ulaže u znanje, da ne preskače korake, da poštuje klijenta i struku i da nikada ne prestane učiti.

Beauty industrija se mijenja, trendovi dolaze i prolaze, ali znanje, preciznost, higijena, odgovornost i ljubav prema poslu ostaju temelj svakog ozbiljnog profesionalca. Ne jurite za brzinom – gradite kvalitet.


AKNET linija
Svakodnevna rutina za masnu,
seboreičnu i aknama sklonu kožu
BioNike
AKNET
DETERGENTE VISO CORPO
FACE AND BODY WASH
GEL NETTOYANT VISAGE ET CORPS
400 ml e 13.52 fl. oz.
AKNET
GEL DETERGENTE
CLEANSING GEL
GEL NETTOYANT
Scrub purificante
200 ml e 6.76 fl. oz.
AKNET
QUICK PEN
AKNET
AZELIKEPLUS
TRATTAMENTO INTENSIVO
INTENSIVE CARE
SOIN INTENSIF
AKNET
DERMOcontrol
TRATTAMENTO
ANTI-IMPERFEZIONI
ANTI-IMPERFECTION CARE
SOIN ANTI-IMPERFECTIONS
HEALTH AND BEAUTY

BioNike HEALTH AND BEAUTY

AKNET linija

Svakodnevna rutina za masnu, seboreičnu i aknama sklonu kožu

Masna i nečista koža zahtijeva više od povremenog tretiranja prištića. Prekomjerno lučenje sebuma, začepljene pore, miteseri i nepravilnosti mogu se pojavljivati istovremeno, zbog čega je važna pravilno osmišljena rutina koja počinje čišćenjem, a nastavlja se ciljanim tretmanima prilagođenima potrebama kože.

Prvi korak: čistači



Dobra rutina uvijek počinje pravilnim čišćenjem. **BioNike AKNET gel za svakodnevno pranje** lica i tijela namijenjen je svakodnevnoj higijeni masne kože i kože sklone nepravilnostima.
Gel uklanja nečistoće i višak sebuma koji se tijekom dana nakupljaju na površini kože, ostavljajući je čistom i svježom te pripremljenom za proizvode koji slijede. Posebno je praktičan kao dio jutarnje i večernje rutine njege.

Dodatni korak za glatku kožu: AKNET Gel-Piling
Kod kože sklone začepljenju pora svakodnevno čišćenje ponekad nije dovoljno. **BioNike AKNET Gel-Piling** pruža dodatnu eksfolijaciju koja pomaže ukloniti odumrle stanice kože i nečistoće koje mogu dovesti do začepljenja pora te posljedično pridonijeti nastanku nepravilnosti.

Preporučuje se koristiti jednom do dva puta tjedno, ovisno o potrebama i osjetljivosti kože, kako bi se postigao učinak eksfolijacije bez nepotrebnog narušavanja prirodne zaštitne barijere kože.

Drugi korak: ciljana njega

Nakon temeljitog čišćenja kože slijedi ciljana njega usmjerena na specifične potrebe masne i kože sklone nepravilnostima.
BioNike AKNET Azelike Plus formuliran je za njegu kože sklone aknama, začepljenju pora i pojačanom lučenju sebuma.



Formula s pažljivo odabranim aktivnim sastojcima, uključujući derivat **azelaične kiseline**, pomaže regulirati prekomjerno lučenje sebuma i smanjiti pojavu nepravilnosti. Redovitom primjenom doprinosi poboljšanju teksture kože i ujednačenijem izgledu tena, čineći kožu glađom i njegovanijom.

Preporučuje se primjena jednom dnevno, najbolje navečer, s obzirom na to da formula sadrži retinoid. Tijekom primjene proizvoda s retinoidima preporučuje se i odgovarajuća zaštita kože od sunca tijekom dana.



Masna koža također treba hidrataciju i odgovarajuću svakodnevnu njegu. Pretjerano isušivanje može narušiti **njezinu ravnotežu**, zbog čega je važno odabrati proizvod prilagođen upravo ovom tipu kože.

BioNike AKNET Dermocontrol krema namijenjena je svakodnevnoj njezi masne kože i kože sklone nepravilnostima. Pomaže regulirati višak sebuma i smanjiti neželjeni sjaj, dok istodobno pruža potrebnu njegu.

Redovitom primjenom pomaže održavati ravnotežu kože te doprinosi njezinu zaglađenijem, ujednačenijem i njegovanijem izgledu. Zahvaljujući matirajućem učinku, dobar je izbor i za jutarnju rutinu te kao podloga prije nanošenja make-upa.

Što učiniti kada se pojedinačni prištić ipak pojavi?

Tada u rutinu ulazi **BioNike AKNET Quick Pen** praktičan proizvod za ciljano nanošenje izravno na lokaliziranu nepravilnost.

Precizni aplikator omogućuje jednostavno nanošenje točno na željeno područje, bez potrebe za tretiranjem ostatka lica.

AKNET Quick Pen može se nanositi **više puta tijekom dana**, prema potrebi, što ga čini praktičnim rješenjem za nepravilnosti koje se pojave iznenada.

Zahvaljujući kompaktnom formatu, lako stane u torbicu i može biti uvijek pri ruci, kod kuće, na poslu ili u pokretu.



BioNike AKNET linija namijenjena je upravo njezi masne kože i kože sklone nepravilnostima. Od svakodnevnog čišćenja i eksfolijacije do njege cijelog lica i ciljane intervencije na pojedinačnim nepravilnostima, **proizvodi se mogu kombinirati u jednostavnu, ali kompletnu rutinu.**



Piše: dr.sci.med. Amina Šeta, specijalista interne medicine, dijabetolog i nutricionista

Amina Šeta: Ne postoji jedan jelovnik koji odgovara svima

Žena sa PCOS-om, žena u menopauzi, žena sa inzulinskom rezistencijom, žena koja ima dijabetes i žena koja samo želi izgubiti nekoliko kilograma nemaju identičnu metaboličku situaciju. Čak ni dvije osobe sa istom tjelesnom težinom ne moraju imati isti problem. Zato ozbiljan metabolički pristup počinje pitanjima, anamnezom i procjenom – a tek onda jelovnikom.

Zdravlje, energija i dobar osjećaj u vlastitom tijelu ne počinju samo onim što vidimo u ogledalu, već i procesima koji se svakodnevno odvijaju unutar našeg organizma. Metabolizam, inzulin, kvalitetan san, stres i način na koji unosimo ugljikohidrate imaju mnogo veći utjecaj na naše zdravlje i blagostanje nego što često mislimo. Upravo zato, sve se više govori o metabolic resetu – razumijevanju vlastitog metabolizma i stvaranju navika koje podržavaju njegovu ravnotežu. O ovim važnim temama za časopis BeautiFUL govori Amina Šeta, specijalistica interne medicine, dijabetologinja i nutricionistica, doktorica medicinskih nauka iz oblasti endokrinologije i poremećaja metabolizma. Kroz stručan pristup i razumijevanje povezanosti različitih procesa u organizmu, naša sagovornica približava nam ulogu inzulina, važnost kvalitetnog sna, utjecaj stresa te odnos prema ugljikohidratima, nudeći drugačiji pogled na zdravlje i svakodnevne životne navike. Jer istinska briga o sebi nije potraga za brzim rješenjima, već razumijevanje vlastitog tijela i odluke koje dugoročno doprinose zdravlju, vitalnosti i kvaliteti života.

Nije svaka glad znak da trebate jesti manje. Nije svaki kilogram posljedica nedostatka discipline. I nije svaka dijeta ono što vašem metabolizmu zaista treba.

Postoji trenutak kada shvatimo da ono što je nekada funkcionisalo više ne funkcioniše. Ista dijeta više ne daje isti rezultat. Preskakanje večere više ne znači automatski manji broj na



vagi. Nakon nekoliko sati bez hrane dolazi do nekontrolisane gladi, navečer tražimo nešto slatko, a energija tokom dana postaje sve nestabilnija. I tada često zaključimo: „Moj metabolizam je usporio." Ali metabolizam nije pokvaren mehanizam koji treba popraviti. On se prilagođava. Prilagođava se hrani koju jedemo, količini kretanja, snu, stresu, godinama, hormonskom statusu i našoj tjelesnoj kompoziciji. Zato je možda vrijeme da prestanemo tražiti novu dijetu i počnemo govoriti o metabolic resetu.

Šta zapravo znači „metabolic reset"?

Metabolic reset nije detoks nakon praznika, gladovanje, izbacivanje svih ugljikohidrata niti sedmodnevni režim koji obećava „čišćenje organizma". To je mnogo ozbiljniji koncept. Cilj je ponovo uspostaviti stabilan metabolički ritam kroz nekoliko osnovnih područja: kvalitet ishrane, strukturu obroka, fizičku aktivnost, san, stres i, kada je potrebno, medicinsku procjenu i terapiju. Jer nije dovoljno samo izgubiti kilograme. Važno je šta se događa s glukozom, inzulinom, mišićnom masom, apetitom, krvnim pritiskom, lipidima i energijom. **Drugim riječima, vaga je samo jedan dio metaboličke priče. „Metabolički reset nije kazna za ono što smo jeli jučer. To je način da tijelu ponovo damo uslove u kojima može bolje funkcionisati.**"

Prvi korak: stabilizirati, a ne izgladnjivati

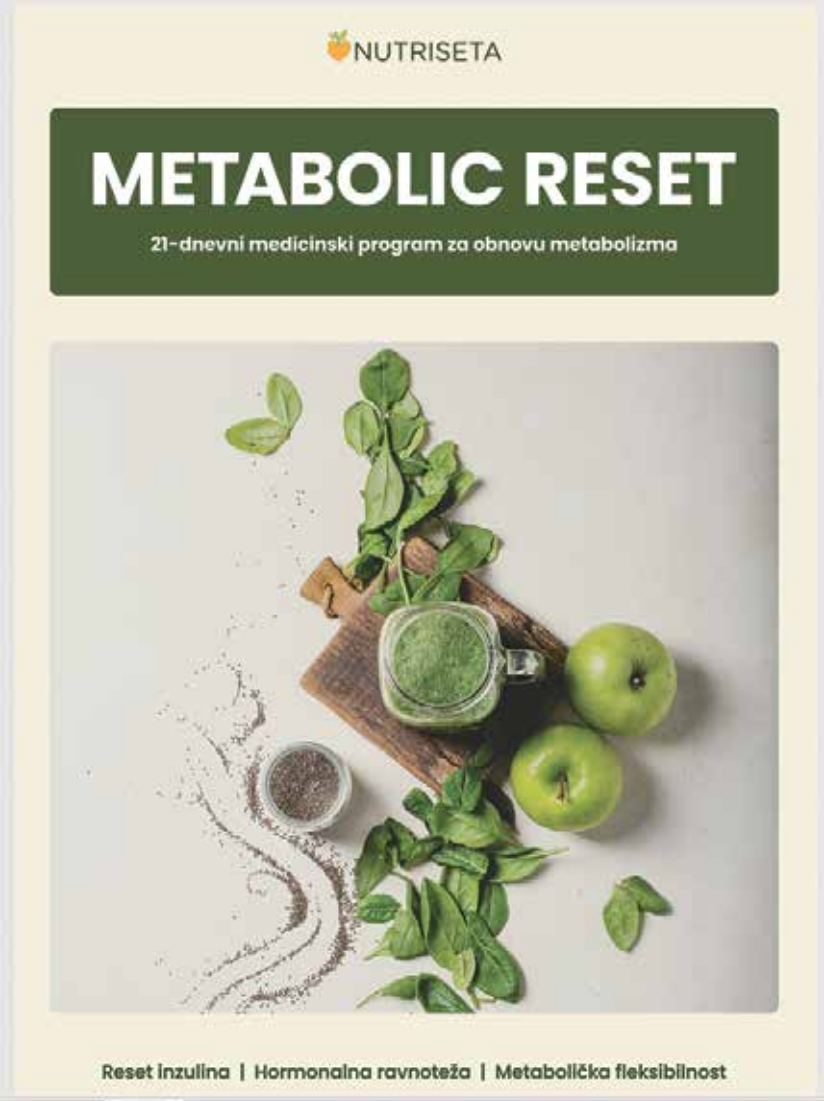
Jedan od najčešćih obrazaca koji viđam u praksi izgleda ovako:

- **Ujutro** – kafa i ništa ili vrlo malo hrane.
- **Tokom dana** – obaveze i neredovni obroci.
- **Poslijepodne** – nagla glad.
- **Navečer** – „zaslužujem nešto nakon svega danas".

Problem često nije u večernjem obroku. Problem je počeo mnogo ranije. Kada tokom dana ne unosimo dovoljno kvalitetne hrane, posebno proteina i vlakana, nije iznenađenje da navečer osjećamo snažnu glad. Zato metabolički reset počinje strukturom. **Doručak nije obavezan za svaku osobu, ali ako ga preskakanje dovodi do kasnijeg prejedanja, nije strategija koja nam koristi. Ručak ne treba biti samo salata. Večera ne treba biti kazna. A između svega toga ne trebamo stalno nešto „grickati". Cilj je da hrana ponovo postane predvidiv i kvalitetan dio dana.**

Inzulin: hormon o kojem danas svi govore

Inzulinska rezistencija postala je jedan od najčešće korištenih termina u razgovorima o metabolizmu. Ali iza tog termina postoji važna biologija. Inzulin omogućava organizmu da koristi i skladišti glukozu. Kada ćelije postanu manje osjetljive na njegovo djelovanje, organizam može kompenzirati



povećanom proizvodnjom inzulina kako bi održao glukozu u krvi u normalnom rasponu. Zato metabolički problem može postojati prije nego što osoba dobije „visok šećer". Upravo zbog toga metabolički pristup ne treba svesti samo na broj glukoze natašte. Kod osoba koje imaju simptome, višak tjelesne mase, abdominalnu gojaznost, PCOS, predijabetes ili druge faktore rizika, potrebna je individualna procjena. Metabolizam se ne procjenjuje samo pogledom u ogledalo – niti samo jednom vrijednošću iz laboratorije.

Ne trebate se bojati ugljikohidrata

Ako postoji jedna riječ koja je posljednjih godina dobila nepotrebno lošu reputaciju, to su ugljikohidrati. Ali zob nije isto što i kroasan. Leća nije isto što i slatki napitak. Voće nije isto što i bombone. Krompir pripremljen kao dio uravnoteženog obroka nije isto što i velika porcija pomfrita. Kvalitet, količina, obrada i kontekst obroka važni su jednako kao i sama namirnica. Zato cilj metabolic reseta nije život bez ugljikohidrata. **Cilj je naučiti kako ih koristiti. Kada kvalitetan izvor ugljikohidrata kombinujemo s proteinima, povrćem, vlaknima i zdravim mastima, dobijamo obrok koji daje više sitosti i stabilniju energetsku podršku.**

Mišići su metabolički organ

Ovo je jedna od najvažnijih poruka koju želim da žene posebno zapamte. Kada govorimo o mršavljenju, često razmišljamo samo o masnom tkivu. Ali tijelo koje želimo nije samo lakše tijelo. Želimo tijelo koje je metabolički snažnije. Mišićno tkivo ima važnu ulogu u metabolizmu glukoze i energije. Zato trening snage nije rezervisan za bodybuildere niti je samo estetski alat. On je dio metaboličke strategije. **Hodanje je odlično. Kretanje tokom dana je važno.** Ali progresivni trening snage postaje posebno značajan kada želimo sačuvati mišićnu masu tokom gubitka kilograma. Manji broj na vagi nije jedini cilj. Bolji odnos mišića i masnog tkiva jeste dio metaboličkog zdravlja.

"Metaboličko zdravlje se gradi mnogo manje spektakularno – kroz male odluke koje ponavljamo dovoljno dugo. Kvalitetniji doručak. Više proteina. Više povrća. Šetnja nakon obroka. Raniji odlazak na spavanje. Manje haotičan odnos prema hrani."

A onda dolaze san i stres

Možemo napraviti savršen jelovnik, ali ako svake noći spavamo premalo i živimo pod hroničnim stresom, metabolička priča nije potpuna. San utiče na regulaciju apetita, energiju, ponašanje i sposobnost da donosimo dobre odluke tokom dana. Stres također nije samo „psihološki problem“. Kada smo hronično opterećeni, mnogo je teže održavati redovan ritam obroka, kretanja i sna. A tada hrana često postaje najbrži način da se nagradimo, smirimo ili nakratko zaustavimo dan. Zato pitanje nije samo: ***„Šta jedeš?“*** Nego i: ***„Kako spavaš? Kako se krećeš? Kako izgleda tvoj dan? I kada posljednji put zaista odmaraš?“***

Metabolic reset nije isti za svaku ženu

Jedna od najvećih grešaka moderne nutricionističke kulture jeste ideja da postoji jedan jelovnik koji odgovara svima. Ne postoji. Žena sa PCOS-om, žena u menopauzi, žena sa inzulinskom rezistencijom, žena koja ima dijabetes i žena koja samo želi izgubiti nekoliko kilograma nemaju identičnu metaboličku situaciju. Čak ni dvije osobe sa istom tjelesnom težinom ne moraju imati isti problem. Zato ozbiljan metabolički pristup počinje pitanjima, anamnezom i procjenom – a tek onda jelovnikom.

Ponekad je dovoljna promjena životnih navika. Ponekad je potrebna detaljnija laboratorijska obrada. Ponekad je potrebna terapija. A vrlo često je potrebno sve to kombinovati.

Šta bih voljela da zapamtite?

Ne morate početi „od ponedjeljka“. Ne morate izbaciti hljeb. Ne morate gladovati. Ne morate svakodnevno provoditi sat vremena u teretani. Ne morate kupiti deset suplemenata. I ne morate mrziti svoje tijelo da biste ga promijenili.

Metaboličko zdravlje se gradi mnogo manje spektakularno – kroz male odluke koje ponavljamo dovoljno dugo. Kvalitetniji doručak. Više proteina. Više povrća. Manje ultra-prerađene hrane. Šetnja nakon obroka. Trening snage nekoliko puta sedmično. Raniji odlazak na spavanje.

Manje haotičan odnos prema hrani. I, kada postoji razlog, stručna medicinska procjena. To je metabolic reset. Ne reset dugmetom. Nego povratak osnovama. Jer krajnji cilj nije da svakog januara, proljeća ili nakon godišnjeg odmora ponovo „popravljamo“ metabolizam. Cilj je izgraditi način života zbog kojeg nam reset više nije potreban.

METABOLIČKI RESET U 5 KORAKA

1. Strukturirajte obroke.
2. U svaki glavni obrok uključite kvalitetan izvor proteina.
3. Birajte manje procesirane izvore ugljikohidrata i više vlakana.
4. Krećite se svakodnevno i uključite trening snage.
5. Ne zanemarujte san i hronični stres.

3 ZNAKA DA VAM NE TREBA NOVA DIJETA, NEGO NOVA STRATEGIJA

- Stalno ste gladni, posebno navečer.
- Kilogrami osciliraju uprkos stalnom ***„početku iznova“.***
- Imate dovoljno sna, ali energija i apetit tokom dana nisu stabilni.





Povratak onome što je koži zaista potrebno

Koža pamti mnogo više nego što mislimo. Promene godišnjih doba, stres, godine, pogrešne izbore, previše stimulacije, ali i svaki trenutak u kojem smo joj pružili upravo ono što joj je bilo potrebno. Upravo u tome se krije smisao imena brenda re:turn.

Ovo nije priča koja je počela novim pakovanjem, trendom ili željom da se tržištu predstavi još jedna kozmetička linija. Njeni temelji građeni su više od dve decenije, kroz kontinuirano učenje, iskustvo profesionalnog rada i hiljade susreta sa različitim stanjima i potrebama kože. Brend svoju priču vezuje za 25 godina iskustva, ljubavi prema kozmetologiji i ideju da se zdravlje kože gradi uz poštovanje njene individualnosti. **Sa iskustvom dolazi i jedno važno saznanje: kožu nije dovoljno samo tretirati. Potrebno ju je razumeti.**

„Kožu nije dovoljno samo tretirati. Potrebno ju je razumeti.“

Između nauke i iskustva

Savremena kozmetologija pružila nam je izuzetne aktivne sastojke, tehnologije i mogućnosti. Istovremeno, nikada nismo bili izloženiji većem broju trendova, obećanja i rutina koje pokušavaju da ponude univerzalno rešenje za nešto što je po svojoj prirodi izrazito individualno. re:turn je nastao upravo između te dve krajnosti.

Između nauke i iskustva. Između želje da kožu stimulišemo i znanja kada joj je potrebno omogućiti da se regeneriše. Između efikasnosti formule i osećaja koji ona ostavlja na koži. Između onoga što možemo da promenimo i onoga što treba da poštujemo.

Nova etapa brenda nije nastala preko noći. Iza nje stoje dve godine razvoja, testiranja i usavršavanja, formule koje nisu prošle, sastojci koji su menjani i saradnja sa stručnjacima iz oblasti kozmetologije.

Redizajn zbog toga nije zamišljen samo kao promena izgleda proizvoda, već kao novo poglavlje postojeće filozofije.

Poruka brenda re:turn je jasna: *„Povratak prirodnoj lepoti.“*

Ali taj povratak ne znači vraćanje unazad. On znači povratak ravnoteži, funkcionalnosti i autentičnosti kože, bez potrebe da ona postane nešto što nije.

Upravo zato ovaj brend spaja ono što se u dobroj kozmetici nikada ne bi smelo razdvajati – nauku i praksu. Nauka daje osnovu. Praksa donosi razumevanje stvarne kože. Jer prava nega ne počinje pitanjem kako da promenimo kožu. Počinje pitanjem šta joj je potrebno.

Koži nije uvek potrebno više

U svetu nege kože lako je impresionirati brojkama. Veći procenat aktivnog sastojka, snažniji piling, više koraka, intenzivnija rutina. Ali koža ne funkcioniše po principu „što više, to bolje“.

Nekada joj je potrebna stimulacija. Nekada hidratacija. Nekada obnova barijere. A ponekad je najbolja odluka upravo ona koja joj omogućava da se smiri. To je jedna od ideja na kojima je izgrađen re:turn pristup.

Koža je živ i promenljiv sistem. Njene potrebe nisu iste tokom godine, nisu iste u različitim životnim periodima i nisu iste nakon profesionalnog tretmana, izlaganja spoljašnjim faktorima ili promena u svakodnevnoj rutini.

Zbog toga se ni dobra nega ne može svesti na jedan proizvod, jedan sastojak ili unapred zadatu formulu za svakoga. Važan je aktivni sastojak, ali je jednako važno kako je cela formulacija koncipirana i kako je koža podnosi.

Formula kao celina

U re:turn formulacijama različite grupe sastojaka međusobno se dopunjuju. Sodium PCA, ceramidi i hijaluronat povezani su sa hidratacijom i podrškom barijernoj funkciji, dok pojedine formulacije uključuju komponente usmerene na podršku mikrobiomu.

Pantenol, beta-glukan, niacinamid, Centella asiatica, skvalan, peptidi i pažljivo odabrane kiseline nisu tu da bi lista sastojaka izgledala impresivnije. Njihova vrednost nastaje tek kada imaju jasno definisanu funkciju unutar formule



i kada međusobno rade u korist potreba kože. To je i razlog zbog kojeg se re:turn ne zaustavlja na trenutnom vizuelnom efektu. U fokusu su hidratacija, hidrolipidni balans, barijerna funkcija, regenerativni procesi i način na koji koža dugoročno reaguje na negu.

Brend svoje vrednosti gradi na transparentnosti, naučnoj sofisticiranosti, zdravlju kože i senzornoj eleganciji. A upravo je ovaj poslednji deo važan.

Dobra kozmetika nije samo biologija. Ona je i tekstura koju poželimo ponovo da nanesemo. Osećaj na koži. Trenutak u kojem svakodnevna rutina prestaje da bude obaveza i postaje deo odnosa prema sebi.

Kod re:turn brenda spoj stručnosti i senzornog iskustva predstavlja važan deo identiteta. Zato se iza jednostavne bočice krije mnogo složenije pitanje: ne koliko aktivnih sastojaka možemo da stavimo u formulu, već kako da napravimo formulu koja će koži dati ono što joj je potrebno,



bez narušavanja onoga što već dobro funkcioniše.

To je razlika između agresivnog popravljanja i promišljene nege.

Koži nije uvek potrebno više. Često joj je potrebno preciznije.

Profesionalna nega počinje posmatranjem

Dobar profesionalni tretman ne počinje otvaranjem proizvoda. Počinje mnogo ranije – posmatranjem kože.

Šta vidimo? Kako koža reaguje? Šta nam govori njena tekstura, hidratacija, osetljivost ili stanje barijere? Da li je trenutak da je stimulišemo ili da je umirimo? Da li treba nastaviti planirani tretman ili promeniti pristup?

U tim odlukama nalazi se suština profesionalnog rada.

Upravo zato re:turn Professional nije zamišljen kao sistem u kojem se ista procedura ponavlja na svakoj koži. Polazište linije je razumevanje kože kao dinamičnog sistema čije se potrebe menjaju u zavisnosti od njenog trenutnog stanja, okruženja i individualnih karakteristika. Proizvodi tako postaju alati u rukama profesionalca, a ne zamena za njegovo znanje.

Znanje pre protokola

Profesionalna rutina može da obuhvati pripremu i čišćenje kože, toniranje, različite pristupe eksfolijaciji, ciljane serume, maske i završnu barijernu podršku.

Posebno mesto u liniji imaju profesionalni pilinzi. Različite kombinacije mandelične, mlečne, azelaične, traneksamične i glikolne kiseline, PHA komponente i drugih aktiva daju profesionalcu mogućnost da izbor prilagodi cilju tretmana, stanju kože i njenoj toleranciji. Ista logika nastavlja se kroz serume i maske. Jedna koža može zahtevati intenzivniju hidrataciju i podršku regeneraciji, druga balans i smirivanje, treća pristup neujednačenom tenu.

U portfoliju zato postoje različiti pravci – Hydra Repair, Calm + Balancing i Hydra Radiance – koji profesionalcima omogućavaju da grade tretman prema onome što procene, a ne prema unapred zadatoj etiketi klijenta. Tu se možda najbolje vidi razlika između proizvoda i profesionalne kozmetologije.

Proizvod ima formulaciju. Profesionalac joj daje kontekst. Iskustvo se ne meri time koliko protokola možemo da zapamtimo, već koliko dobro možemo da prepoznamo trenutak u kojem treba da odstupimo od očekivanog i poslušamo ono što nam koža pokazuje.

Zbog toga personalizovani tretman nije marketinški izraz. On podrazumeva odgovornost da se ista koža ponovo procenjuje, da se prati njena reakcija i da se pristup menja zajedno sa njom.

Nije svakoj koži potreban isti tretman. A ni istoj koži nije uvek potreban isti pristup.

To je prostor u kojem proizvod prestaje da bude glavni junak priče, a stručnost profesionalca ponovo dolazi tamo gde pripada – u centar tretmana.



Od profesionalnog tretmana do svakodnevne nege
Odnos prema koži gradimo svakog narednog dana

Postoji trenutak koji svaki kozmetičar dobro poznaje. Tretman je završen, koža izgleda sveže i negovano, a klijent odlazi iz salona.

Ali za kožu se tada ništa ne završava.

Procesi koji su tokom profesionalnog tretmana pokrenuti ili podržani nastavljaju se satima i danima nakon njega. U tom periodu način na koji negujemo kožu može biti jednako važan kao i ono što smo uradili u salonu.

Tu počinje priča Skin Care Pro linije. Ona nije zamišljena kao odvojeni svet proizvoda za kućnu upotrebu, već kao prirodan nastavak profesionalnog pristupa. Svakodnevna nega zasniva se na istoj ideji kao i profesionalna – naučnoj preciznosti, poštovanju autentičnosti kože i pažljivo izabranim formulacijama usmerenim na hidrataciju, obnovu i balans.

Ono što smo u salonu započeli treba da dobije podršku i između dva tretmana.

Zato profesionalac ostaje važna karika i kada klijent ode kući. Njegova uloga nije samo da uradi tretman, već da pomogne u izboru rutine koja odgovara trenutnom stanju kože i cilju koji zajedno žele da postignu.

Cleansing Foam, na primer, namenjen je i profesionalnoj pripremi kože i svakodnevnoj kućnoj nezi, dok se kroz tonik, serume i kreme rutina dalje može usmeravati prema hidrataciji, reparaciji, balansu ili ujednačavanju tena.

Kod završnih formulacija ponovo se vraćamo osnovnoj re:turn ideji – aktivne sastojke ne posmatramo izolovano. Ceramidi, hijaluron, beta-glukan, pantenol i lipidne komponente u Hydra Repair pristupu usmereni su ka hidrataciji i podršci barijeri, dok Calm + Balance uključuje komponente poput inulina, ekstrakta sladića i drugih sastojaka povezanih sa umirenjem, barijerom i mikroflorom kože.

Kontinuitet koji gradi rezultat

Ali kućna nega nije samo produžetak formule. Ona je i ritual. To je nekoliko minuta ujutru ili uveče u kojima obraćamo pažnju na nešto što svakog dana gledamo, ali često zaboravljamo da posmatramo.Menja li se koža? Kako se oseća? Da li joj trenutna rutina i dalje odgovara?

Upravo zbog toga profesionalna i kućna nega ne treba da budu dva paralelna sveta. Najbolji rezultat nastaje kada između njih postoji kontinuitet: procena, tretman, svakodnevna podrška, praćenje i ponovna procena.

I tu se priča zatvara tamo gde je i počela.
Ne u želji za savršenom kožom.

Već u želji da je bolje razumemo, podržimo i dozvolimo joj da pronađe sopstvenu ravnotežu.

Profesionalni tretman može da traje sat vremena. Odnos prema koži gradimo svakog narednog dana.

re:turn - to yourself.

Generalni distributer Za BiH Cavita studio
Tanja Mirković +387 66 124 124
Mladena Stojanovića 117a, Banjaluka



Foto: Sanela Babić

Intervju: Ensar Dervišbegović, vlasnik Hair with Character

Ensar Dervišbegović: Uvijek biram vjernost klijenata, jer se frizeri vežu za svoje klijente

Dolazio sam u situaciju kada su poznatim klijentima nudili novac za velike kampanje, a oni su i dalje odabrali da dolaze u moj salon i plaćaju uslugu. Naravno, ni na koga se ne bih naljutio, jer posao je posao. Ali u današnje vrijeme je to blago. Vjera da su ljudi i dalje najsjajnija čestica ove planete i da je uzajamna ljubav jača od svega.

Frizerstvo nije samo zanat. Ono je spoj mode, umjetnosti, estetike, karaktera i ljudi. Nakon 26 godina provedenih u salonu, Ensar Dervišbegović i dalje vjeruje da najbolja frizura nije nužno ona koja slijepo prati trend, već ona koja prirodno postaje dio osobe koja je nosi. Postoje frizeri koji prate trendove i postoje oni koji u kosi traže prostor za vlastiti umjetnički izraz. Ensar je svoj profesionalni put gradio upravo tako – kroz individualnost, istraživanje i snažan osjećaj za estetiku. Njegova priča počinje u porodičnoj tradiciji, nastavlja se kroz rad i edukaciju kod Elvira Bajrića, a vremenom prerasta u prepoznatljiv autorski potpis. Njegove inspiracije ne završavaju pred ogledalom. Moda, arhitektura, književnost, muzika, putovanja, subkulture i, prije svega, ljudi oblikovali su njegov pogled na ljepotu. Za Ensara kosa nije samo oblik, boja ili tehnika. Ona je način izražavanja, dio identiteta i često prvi detalj kojim osoba svijetu govori ko je. U razgovoru za BeautiFUL otkriva kako je izgledalo 26 godina stvaranja, šta za njega znači biti frizer danas, gdje pronalazi inspiraciju i zašto prava ljepota nikada ne bi trebala izbrisati ono što osobu čini posebnom.

Vaš put od samog početka bio je drugačiji od klasičnog puta jednog frizera. Koliko Vam je bilo važno da izgradite vlastiti pristup zanatu?

Hvala Vam na tome. Moj put je od starta bio drugačiji jer sebe nikada nisam doživljavao kroz prizmu masovne vidljivosti. Prije svega zato što sam želio da prostor u kojem se stvaraju frizure bude više artistički, a da i same frizure budu personalizirane. Drago mi je ako je to danas u BiH i šire prepoznato, jer se time odmičemo od industrijskog pristupa frizerstvu.

Frizerstvo je i porodična tradicija. Koliko je porodica utjecala na Vaš izbor?

Često volim reći da, ako jedno društvo želi napredovati, djeca moraju biti barem za stepenicu bolja od svojih roditelja. Moj djed je bio berber, kao i moj otac. S tim da je otac još 1984. godine, kada je otvorio salon, imao sedam zaposlenih ljudi i kombinaciju brijačnice i ženskog salona. **Od oca definitivno nemam taj osjećaj za biznis, ali talenat mog djeda, koji smo i otac i ja naslijedili, jeste ono što mi najviše daje osjećaj pripadnosti ovom zanatu.**

Je li bilo teško nositi tradiciju i istovremeno izgraditi vlastiti put?

Nije lako, jer tradicija uvijek nosi određena očekivanja. S druge strane, ja sam odrastao bez oca, tako da je moj put bio potpuno drugačiji. Ipak, kada sam došao na praksu kod Elvira Bajrića, po meni najboljeg i najinovativnijeg frizera poslije rata, otvorio mi se potpuno novi svijet frizerstva. On je imao klijentelu koja je predvodila umjetničku elitu početkom 2000-ih.

Veliku koncentraciju referentnih klijenata koji su već ranije posjećivali vrhunske salone u New Yorku, Parizu i Milanu. Oni su nam davali feedback da su frizure koje se rade kod nas iste kao one u svjetskim centrima mode. Išao je na najbolje edukacije i seminare tog vremena. Drago mi je što sam imao mogućnost učiti zanat kod njega i što me je nesebično vodio sa sobom.

Koliko su moda i druge umjetnosti utjecale na Vaš frizerski izraz?

Izuzetno volim modu, arhitekturu, književnost... Međutim, moda je moj paralelni svijet. Već sam u prvoj godini učenja zanata shvatio da je kosa – moda. Ne volim kada se na frizerstvo gleda samo kroz prizmu frizerskog salona. Svoju strast prema modi prenio sam u salon i u svoje frizure. Frizerstvo i moda ne mogu jedno bez drugoga.

Šta biste danas voljeli da ste znali na početku karijere?

Volio bih da sam tada znao koliko su odmor, fizički i mentalni, imperativ za svakog zanatliju. Jako je važno znati kako se zaštititi od kreativnog izgaranja. Bitno je odakle crpite kreativnu energiju. Kroz godine uvidite koji je vaš stil, ko su vaši uzori i ko su klijenti koji mogu biti vaši saveznici u stvaranju frizura. Ali svako iskustvo vas nečemu nauči i pokaže vam kako dalje.

Gdje za Vas počinje umjetnost u frizerstvu?

Umjetnost počinje kada dođete na snimanje modne kampanje, a dizajner želi da frizure podsjećaju na 1920-e godine, ali s tendencijom punk pokreta, da budu u skladu s novim trendovima koji dolaze i da se cijela kampanja obraća ljudima do 30 godina. **Umjetnost u frizerstvu je i to da frizer svojom frizurom izgradi identitet – od Kleopatre do Marilyn Monroe. Sa širokim poznavanjem zanata možete stvoriti umjetnost.**

Koliko je danas teško pronaći vlastiti frizerski potpis?

Danas je jako teško identificirati vlastiti pečat jer je velika većina frizera ušla u fazu prilagođavanja klijentu. Ranije su frizeri, poput Vidala Sassoona, pa čak i pojedini sarajevski frizeri, imali izrazito prepoznatljiv stil. Možda je upravo to jedan od mojih najdražih aduta – uspio sam se prikazati u drugačijem svjetlu. **Nadam se da će mlađe generacije frizera više cijeniti tu individualnost.**

Šta je potrebno za dobru avangardnu frizuru?

Od svega što ste naveli – svega pomalo. Zatim mora postojati velika podrška alata i dodataka za kosu. Kod avangardnih frizura uvijek je bitno ostaviti dojam. A da biste napravili čudo, morate biti veoma sigurni u svoj zanat i inspirativni. Za avangardu je potrebno poznavati i druge tehnologije i materijale kako bi se dobio željeni dojam. **Ništa kod ljudi ne izazove oduševljenje kao avangardne frizure, jer se upravo kroz njih najbolje vidi vizionarski pristup poslu.**

Da li se kreativnost nasljeđuje ili se uči?

Kažu da se nasljedno može prenijeti do 30 posto kreativnosti, a da je sve ostalo rad, upornost, okruženje i želja. Ipak, kroz posao sam upoznao ljude koji su toliko kreativni da uopće nije bilo bitno koliko tehnički ispravno rade. Jednostavno, taj osjećaj za kosu i formu bio je u njihovim rukama, a geometrijska preciznost nije igrala ulogu. Zato bih rekao da se čovjek s tim ipak rađa.



Foto: Sanela Babić

Ensar Dervišbegović već 26 godina gradi svoj profesionalni put u svijetu frizerstva, a njegov odnos prema ovom pozivu odavno je prerastao klasični pojam zanata. Od samih početaka oslanjao se na porodičnu tradiciju, ali je kroz godine rada, usavršavanja i istraživanja razvio vlastiti pogled na kosu i estetiku. Važan dio njegovog profesionalnog razvoja bilo je iskustvo i edukacija kod Elvira Bajrića, kroz koje je dodatno oblikovao tehniku, disciplinu i odnos prema frizerskoj profesiji. Međutim, Ensar se nikada nije zadržao samo na tehničkom aspektu posla. Njegov pristup karakterišu kreativnost, individualnost i želja da u svakom klijentu pronađe ono što ga čini posebnim. Inspiraciju pronalazi izvan svijeta frizerstva – u modi, arhitekturi, umjetnosti, književnosti, muzici, putovanjima i različitim subkulturama. Sve te uticaje pretvara u vlastiti vizuelni jezik, zbog čega frizuru ne posmatra kao unaprijed zadatu formu, već kao proces stvaranja. Za Ensara je najvažnije razumjeti osobu koja sjedi u njegovom stolcu. Trend može biti inspiracija, ali individualnost je ono što frizuru čini autentičnom. Upravo zato njegov profesionalni put nije samo priča o godinama provedenim u salonu, već o neprestanoj potrebi da uči, istražuje i pomjera granice vlastitog izraza.


Foto: Sanela Babić

Čini li Vam se da se izgubio odnos između klijenta i frizera?

Mislim da se počeo gubiti taj osjećaj između klijenata i frizera. Moja najbolja prijateljstva krenula su upravo iz salona. Sa društvenim mrežama mlađe generacije imaju drugačiji odnos prema frizerima. Dođu samo po uslugu. Naravno, ima izuzetaka. **Ali ja volim reći da iz mog salona ljudi izađu s fenomenalnom frizurom, nasmijani jer su upoznali najzanimljivije ljude i popili najbolju kafu u gradu.**

Koliko je važna komunikacija s klijentom?

Većinom je stvar u energetskoj protočnosti. Frizer odmah osjeti da li je klijent uplašen, kakva su mu očekivanja i šta zaista želi. Često se govori da su frizeri i psiholozi, što je u neku ruku tačno. Još kao mladi naučimo lekciju da su klijentova četiri centimetra zapravo frizerska dva. Također, sliku s Instagrama ili Pinteresta nemoguće je stopostotno preslikati. Ono što se može prenijeti jeste osjećaj koji ta slika budi u nama i forma koja na nju podsjeća.

Šta kada klijent insistira na frizuri za koju znate da mu neće dobro stajati?

Pokušavam iskomunicirati s klijentom da to nije najbolje rješenje za njega, mada ima trenutaka kada popustim – i to mi je, bez sumnje, najgori momenat u poslu. Mislim da se generalno malo govori o tome šta frizeri zapravo ne vole raditi. Frizer pruža uslugu, ali nije čarobnjak koji tek tako ispunjava nerealne želje. Kada se stvari tako postave, lako se ulazi u sukobe, a to niko ne želi. **Zato najviše volim klijente koji imaju povjerenja i znaju da je njihovom frizeru najvažniji cilj samo jedan – da iz salona izađu istinski sretni.**

Šta je najteže objasniti klijentu?

Najteže mi je ubijediti klijenta da on nosi frizuru, a ne frizura njega. Uvijek uzimam primjer Kate Moss, koja nema naročito kvalitetnu kosu, ali ima vjerovatno jednu od najkopiranijih frizura na svijetu. „Heroin chic“ je trend koji je upravo ona proslavila. Iako je odgovornost uvijek ista, ipak bih rekao da mi je teže raditi transformaciju jer ona sa sobom nosi niz promjena u svakodnevnoj rutini. **Klijentu se nakon toga mora detaljno objasniti kako da takvu kosu održava kod kuće.**

Ko danas zapravo diktira trendove – frizeri ili društvene mreže?

I frizerima i klijentima treba objasniti da ono što se već godinama na sajmovima postavlja kao trend uopće ne znači da će klijenti to prihvatiti kao imperativ. Posljednjih godina Instagram i TikTok vode glavnu riječ u diktiranju frizerskih pravaca. Drago mi je što je naša zajednica odlučila ići u smjeru jačanja same struke, jer će društvene mreže i dalje forsirati uniformiranost i to da svi izgledamo isto. Volio bih da se frizerima vrati moć da ponovo sami stvaraju trendove,

mada – koliko god romantično zvučalo – frizeri su danas često samo karika u praćenju onoga što nameću algoritmi.

Koja je najveća greška koju frizer može napraviti?

Najveća greška života je svakako kopirati bilo koga ili bilo šta. Građenje vlastitog stila i identiteta zauvijek će biti ono što vas čini posebnim i drugačijim.

Koje trendove biste voljeli vidjeti u narednom periodu?

Odgovore Vam pišem upravo s frizerskog sajma u Londonu, pa sam posebno inspirisan da na ovo pitanje odgovorim s mnogo strasti. Definitivno bih volio da u punom sjaju zaživi trend izrazito stepenaste kose i bogatih, toplih tonova – tamne bordo, intenzivnog bakra u kombinaciji sa zlatnoplavom. Želim forme u kojima se jasno vidi vrhunsko šišanje, dakle sve ono što naša struka s razlogom predlaže već godinama. S druge strane, trend koji bih najradije poslao u zaborav jesu balayage i uniformirani talasi – to jednolično ravno šišanje i pojava da mama, kćerka i nana na kraju nose potpuno istu frizuru.

Koliko je frizer važan u modnoj industriji?

Frizerstvo je sastavni dio mode. Nijedna kampanja, editorijal ili naslovnica magazina ne prolaze bez frizure. **To je zakon struke: stilista, šminker i frizer čine „sveto trojstvo“ modne fotografije. Ako samo jedna karika zakaže, cijeli koncept pada.**

Koliko pažnje posvećujete tome da frizura bude u skladu s ostatkom stylinga?

Bukvalno primjećujem sve. Jako je bitno da je sve u totalnom skladu. Ne volim kada frizura dominira. Volim da bude upotpunjena u styling. Mada se često desi da se želi da kosa bude u fokusu, pogotovo kada se rade naslovnice magazina.

Možete li izdvojiti neku modnu reviju na kojoj je kosa bila ključna za cjelokupan koncept?

John Galliano je 2007. godine imao reviju za Christian Dior koja je bila omaž Mariji Antoaneti. Vivienne Westwood je 1995. godine također bila inspirisana Marijom Antoanettom. Nijedna od tih revija nije mogla proći bez frizura koje su bile upečatljive i karakteristične za tadašnju vladaricu. Frizura je upotpunila cjelokupan dojam jer je činila samu Mariju Antoanetu. Jean Paul Gaultier je 2013. godine na svojoj reviji odao omaž Elvisu Presleyju, a frizure su bile upravo inspirisane njegovom frizurom. Nijedan stil bez kreativne snage frizera nije potpun.

Koja je najveća zabluda o kosi?

Najveća zabluda je da češće šišanje ubrzava rast kose. Kosa raste iz folikula u vlasištu, a ne s vrhova. **Šišanje vrhova čuva gustoću i sprječava dalje listanje i pucanje dlake prema gore, pa kosa djeluje punije i može lakše postići željenu dužinu, ali brzina rasta iz korijena ostaje genetski i biološki ista.**

Koju naviku kod klijenata nikako ne volite?

Ne volim vezanje repa. Jako zategnutu kosu. Možda mi je to najružnija navika kod klijenata, mada je oni baš vole. U posljednje vrijeme jako često zbog mehaničkog pritiska viđam trakcijsku alopeciju, koja povlači liniju rasta kose i uzrokuje prorjeđivanje u predjelu sljepoočnica i čela.

Koji je Vaš najvažniji savjet za njegu kose?

Ono što svim ljudima naglasim jeste da kosu treba njegovati kao lice. **Treba je mehanički nježno češljati, bez naglih pokreta i velike toplote, te minimalno eksperimentisati.Kosa voli često isto ponavljanje.Kontinuitet.**

Šta je najteži dio frizerskog posla o kojem se malo govori?

Hiljade sati neplaćenog rada i osjećaj da nikada nisi dovoljno naučio posao. U današnje vrijeme, kako se frizerstvo razvija, stalno imate osjećaj da ništa ne znate i da iza svake edukacije dolazi nova. Tu su fizički umor i odgovornost. Međutim, ljubav koju ti pruže klijenti kada su zadovoljni vrijedna je svega toga.

Da li novac može ugroziti kreativnost?

Nažalost, brojevi ubijaju kreativnost. A da biste dobili novu inspiraciju, morate putovati, educirati se, voljeti modu... A za sve to su vam potrebni novci da biste sebi mogli priuštiti takav život. Međutim, moja generacija frizera obično radi srcem. Zadovoljni smo i novac nam nije prioritet.

Šta smatrate svojim najvećim poslovnim uspjehom?

Drago mi je da sam uspio spojiti nespojivo. Mali frizerski salon, a velika i poznata imena u njemu.

Uvijek biram vjernost klijenata. Frizeri se vežu za svoje klijente. Dolazio sam u situaciju kada su poznatim klijentima nudili novac za velike kampanje, a oni su i dalje odabrali da dolaze u moj salon i plaćaju uslugu. Naravno, ni na koga se ne bih naljutio, jer posao je posao. Ali u današnje vrijeme je to blago. Vjera da su ljudi i dalje najsjajnija čestica ove planete i da je uzajamna ljubav jača od svega.

Koliko Vam je važna kreativna sloboda?

Kreativna sloboda je razlog zbog kojeg volim ovaj posao. Komercijalni uspjeh bez kreativnosti brzo ubija strast prema poslu. A s kreativnošću bi došla i vidljivost. Biti svoj je najjači biznis model.

Kako biste opisali sebe izvan profesionalnog svijeta?

Ensar je sanjar, nadam se dobar drug. Još uvijek godine rada nisu ubile moju volju za izlascima i dobrim provodima. Volim putovanja, modu, čitati knjige... **Manično sam zaljubljen u antikvitete, dobre restorane i shopping.**

Šta Vas danas najviše inspiriše?

Zauvijek me inspirišu ljudska sloboda i jednakost. Subkultura u gradovima. Muzika. Moda koja uspije spojiti nespojivo. Recimo, azijska djevojka obučena u Burberry kaput, koji je engleski brend identificiran sa škotskim tartanom i vlastitim, registriranim uzorkom. Za nju je potpuno nekarakteristično da ima kosu obojenu u pink boju, a ipak sve na njoj izgleda perfektno skladno, iako ništa na prvi pogled ne pripada jedno drugom. Upravo takve stvari me inspirišu.



Foto: Sanela Babić

Andy Warhol, Dolly Parton, David Bowie, Marilyn Monroe i mnogi drugi upravo su ljudi koji su imali karakter na kosi. Frizura ih je identificirala. Bila je njihova poruka o načinu života i stavovima.

Koji grad Vas uvijek iznova inspiriše?

Zauvijek London. Jer je izvor svega novog i kreativnog. Sudar aristokracije i supkultura, sudar različite muzike i ljudi. Tu je Vidal Sassoon skinuo viklere i uveo geometrijski rez u kosi. A onda na ulici vidite ženu od 80 godina s kosom obojenom u zeleno kako pleše na karnevalu u Notting Hillu. To je London.

Da li Vam je nekada bilo važno da se svima dopadnete?

Da. Mislio sam da je potvrda uspjeha to da vas svi vole – klijenti, kolege, prolaznici... Naravno da sam znao bolovati, jer mi je neko od klijenata rekao da je korektno zadovoljan, a ne oduševljen. **Danas, nakon 26 godina provedenih u salonu, bitno mi je da, pored klijenta, budem i ja zadovoljan urađenim poslom. To je velika promjena.**

Šta biste poručili mladim frizerima koji danas tek ulaze u posao?

Svim mladim frizerima bih poručio da danas, ako se žele etablirati kao frizeri, moraju biti mentalno spremni na to da će se morati dokazati i kao odlični Instagram zabavljači. Godine 2000. moji prvi klijenti bili su oni koji su čuli da kod Elvira Bajrića radi neki mali, talentovani momak. I tako sam se ja trudio da sačuvam klijente. Danas, nažalost, klijente stičete preko društvenih mreža. Za to su, naravno, potrebne dodatne vještine. Ali ono što je bitno jeste da sreću nosimo u sebi. Vlastito zadovoljstvo ne ovisi ni o najbolje urađenom balayageu ni o šišanju, nego o tome koliko smo mi svjesni da smo dali sebe u to.

A šta biste im još savjetovali da nikada ne zaborave?

Da čuvaju svoj integritet. Svoju viziju. Da nikada ne pomisle da znaju sve. Da istražuju struku ne samo kao dobri berberi i frizeri, nego da se upuste u istraživanje vlasuljarstva, oživljavanja starih frizura... **Bitno je da njihova profesija bude bijeg od loših stvari. Utočište.**

Koji ljudi su, po Vašem mišljenju, pokazali koliko frizura može postati dio identiteta?

Andy Warhol, Dolly Parton, David Bowie, Marilyn Monroe i mnogi drugi upravo su ljudi koji su imali karakter na kosi. Frizura ih je identificirala. Bila je njihova poruka o načinu života i stavovima. I mnogi drugi. A sve su to kreirali frizeri. Zato ne volim kada se o frizerima govori samo kroz prizmu frizerskog salona. Kada spomenete stil starog Hollywooda, većina odmah pomisli na glamur i valove u kosi.

Kako izgleda savršena frizura?

Za mene savršenu frizuru čini greška. Taj neki čuperak koji se pojavi nenadano. Karakteristično je šta ljudi smatraju savršenom frizurom. Meni je savršena ona frizura koja je dio vašeg karaktera. **Spomenuo sam već ranije – imam kolege koji nisu najsavršeniji tehnički, ali poznaju formu i osjećaj. Meni su to najsavršenije frizure.**

Šta žena treba imati da bi zaista „nosila" svoju frizuru?

Samopouzdanje da odmah ispravi leđa i nabaci osmijeh na lice. Autentičnost da zna da je posebna, a odmah i svoja. **Ljubav prema sebi. Jer definitivno žene s tim stavom mogu vladati svijetom.**

Šta se nalazi na Vašoj profesionalnoj listi želja?

Moja profesionalna lista želja uvijek je ista, a to je napredovanje u struci. Nisam od frizera koji su očarani prezentacijama na društvenim mrežama, tako da želim održati, koliko god dugo mogu, vlastitu viziju frizerstva aktuelnom.

I nakon 26 godina, šta Vas još uvijek pokreće?

Ah, još uvijek ista strast. Stvarati. Usrećiti ljude. Ja sam od onih ljudi koji svaki dan rade 12 sati i i dalje misle da je to nedovoljno. **Želim i dalje viđati ljude u ogledalu koji su nasmijani kada se pogledaju. Ovaj posao je moja serotoninska injekcija.**

Za mene savršenu frizuru čini greška. Taj neki čuperak koji se pojavi nenadano. Karakteristično je šta ljudi smatraju savršenom frizurom. Meni je savršena ona frizura koja je dio vašeg karaktera.

I u **uredu** kao i u **kafiću.**



svaki Franck dan

Franck d.o.o. Džavida Haverića 6, + 387 33 718 125

Franck Extra Espresso

Mali ritual koji čini razliku u svakom radnom prostoru

U beauty i frizerskim salonima, ali i u uredima i drugim poslovnim prostorima, svaki detalj može doprinijeti ugodnijem iskustvu klijenata i zaposlenika. Među malim svakodnevnim pogodnostima posebno mjesto zauzima dobra kafa. Bilo da je riječ o kratkom predahu između sastanaka, opuštanju tokom frizerskog termina ili neformalnom razgovoru s klijentima, kvalitetan espresso jednostavan je način da svakodnevni trenuci postanu ugodniji. Uz Franck Extra Espresso Coffee System, priprema kvalitetne kafe brza je i jednostavna, a raznovrsna ponuda espresso mješavina omogućava izbor prema različitim ukusima.

Kvalitetna kafa kao dio iskustva klijenata i zaposlenika

U poslovnom okruženju u kojem su kvalitet usluge, lični pristup i zadovoljstvo klijenata važni za uspjeh, pažnja posvećena detaljima ima posebnu vrijednost. Ponuditi klijentu šoljicu kvalitetne kafe tokom boravka u salonu ili na poslovnom sastanku mali je znak gostoprimstva koji doprinosi ugodnoj atmosferi. Jednako tako, zajednička pauza za kafu u uredu prilika je za predah, neformalnu komunikaciju i povezivanje kolega.



Upravo takvim poslovnim prostorima Franck Extra Espresso Coffee System donosi praktično rješenje za pripremu kvalitetnog espressa, bez složenih postupaka i potrebe za dodatnim angažmanom zaposlenika. Zahvaljujući E.S.E. (Easy Serving Espresso) sistemu, koji koristi pojedinačne doze od sedam grama mljevene kafe, za pripremu espressa potrebno je manje od 30 sekundi. Dovoljno je umetnuti dozu u aparat i jednostavno pripremiti šoljicu kafe ujednačenog kvaliteta.

Takav način pripreme posebno je praktičan u beauty i frizerskim salonima, kozmetičkim studijima, uredima i drugim poslovnim prostorima, gdje su brzina, jednostavnost i pouzdan kvalitet važni u svakodnevnom radu.

Espresso prema svačijem ukusu

Dodatna prednost Franck Extra Espresso sistema jeste mogućnost izbora među različitim espresso mješavinama, prilagođenim različitim ukusima i preferencijama.

Classic je idealan izbor za ljubitelje espressa srednje jačine, svilenkaste teksture i nježne kremaste pjene, dok se Stretto ističe izražajnim, bogatim okusom i intenzivnom aromom tamne čokolade, prožetom notama crne ribizle i crvenog grejpa. Superiore donosi baršunast, pun okus s čokoladnim i nježnim cvjetnim notama, a dostupna je i **bezkofeinska opcija**. Ponudu upotpunjuje Franck 125 Years Edition, mješavina koja spaja karakteristike biranih kafa iz Latinske Amerike i Azije, s prirodno prisutnim aromama badema te voćnim notama arancina, manga i papaje.

Raznovrsnost ponude omogućava kompanijama i vlasnicima salona da svojim zaposlenicima, poslovnim partnerima i klijentima ponude izbor espresso napitaka prema ličnim preferencijama.







Jednostavno rješenje za salone, urede i druge poslovne prostore

Franck Extra Espresso Coffee System namijenjen je manjim poslovnim prostorima, beauty i frizerskim salonima te uredima i timovima s do približno 15 zaposlenika. Uz minimalnu mjesečnu potrošnju od 240 napitaka, odnosno približno deset kafa dnevno, **Franck u okviru poslovne saradnje osigurava aparat za pripremu espressa i servisnu podršku, kao i sav potreban dodatni pribor** – šećer, pojedinačno pakovane mješalice i jednokratne čaše. Na taj način kompanijama i vlasnicima uslužnih djelatnosti omogućava jednostavnu organizaciju ponude kvalitetne kafe za zaposlenike, klijente i poslovne partnere, bez dodatnih organizacijskih zahtjeva.

Za vlasnike beauty i frizerskih salona to znači mogućnost da ponudu kvalitetne kafe uključe u iskustvo svojih klijenata, dok kompanijama omogućava praktičnu pogodnost za zaposlenike i poslovne partnere. Bez obzira na vrstu poslovnog prostora, dobra kafa može postati dio svakodnevnog rituala koji doprinosi ugodnijem radnom okruženju i kvalitetnijem iskustvu boravka.



Uz dugogodišnju tradiciju i iskustvo u svijetu kafe, Franck kroz Extra Espresso Coffee System donosi spoj kvaliteta, raznovrsnosti i jednostavnosti korištenja, prilagođen potrebama savremenih poslovnih prostora.

Jer, bilo da je riječ o dolasku na tretman, poslovnom sastanku ili kratkoj pauzi tokom radnog dana, dobra kafa uvijek je dobrodošao znak pažnje.

Za više informacija o Franck Extra Espresso Coffee Systemu i mogućnostima poslovne saradnje javite nam se na info@franck.ba, i info@shop.franck.ba.

Eleonora Sekešan:
Njega ne treba da počne od nezadovoljstva sobom, već od razumjevanja

Ako žena razumije svoju kožu i zna šta joj je potrebno, onda ona sama donosi odluku.

Piše: Eleonora Sekešan, osnivačica Amona kozmetike

Eleonora Sekešan je dugogodišnja profesionalka u oblasti kozmetologije i beauty industrije, sa više od 20 godina iskustva. Kroz svoj rad razvijala je znanje o proizvodima, potrebama tržišta i savremenim trendovima u njezi i ljepoti. Njeno iskustvo i razumijevanje industrije bili su temelj za razvoj brenda Amona, koji danas svoju poslovnu priču gradi kroz kvalitet, stručnost i pažljiv odnos prema potrebama savremenih korisnika.



Iza uspjeha u beauty industriji često se vide samo konačni rezultati – prepoznatljiv brend, kvalitetni proizvodi, tržišta i poslovni uspjesi. Ono što se mnogo rjeđe vidi jesu godine rada, rizici, pogrešne procjene, odricanja i brojne odluke koje su oblikovale put do tog uspjeha. Eleonora Sekešan više od dvije decenije gradi svoje iskustvo u kozmetologiji i beauty industriji. Njen poslovni put nastajao je postepeno, kroz rad, edukacije, pažljiv izbor proizvoda i saradnju sa partnerima koji dijele iste vrijednosti. Danas njeno iskustvo obuhvata više tržišta regiona, a iz tog dugogodišnjeg rada razvila se i Amona – brend koji nastoji spojiti stručnost, kvalitet i drugačiji pristup njezi.

Kada ste prvi put pomislili: „Od ovoga mogu napraviti ozbiljan biznis“ – i šta se tada dešavalo u vašem životu?

Kod mene to nije bio jedan trenutak. Ideja se gradila godinama, kroz rad, edukacije i iskustvo koje sam sticala u kozmetologiji. Vrlo rano sam znala da ne želim samo da radim sa proizvodima, već da razumem šta stoji iza njih, kako deluju i zašto bih ih preporučila nekoj ženi ili profesionalcu. Kako se posao razvijao, tako su nastajale i kompanije kroz koje danas radimo na različitim tržištima regiona. **Iz tog iskustva, znanja i potrebe da napravimo nešto svoje razvijala se i priča koja danas stoji iza Amone. Zato je meni Amona mnogo više od jednog imena ili kompanije. Ona je rezultat svega što sam učila i gradila svih ovih godina.**



Ljudi danas vide uspeh Amone, ali šta je ono što se ne vidi iza kulisa – koliko je zapravo bilo odricanja, straha i pogrešnih odluka?

Iza svega što danas izgleda kao uspeh postoji mnogo više rada nego što se vidi. Bilo je straha, pogrešnih procena, ulaganja koja nisu odmah davala rezultat i odluka koje bih danas donela drugačije. Bilo je i trenutaka kada nisam imala nikakvu garanciju da će ono što radim uspeti. Posebno je zahtevno kada poslujete na više tržišta i kada iza vašeg rada stoji vaše ime.

Svaki novi brend, svaki partner i svaka odluka nose odgovornost. Mislim da je najveća stvar koju sam naučila da ne moram svaku priliku da prihvatim. Danas mnogo bolje znam šta želim da gradim, ali i šta ne želim. Ne moram svaku priliku da prihvatim.



Da danas krećete od nule, bez kontakata, iskustva i izgrađenog imena, šta biste uradili potpuno drugačije?

Bila bih strpljivija. Kada počinjete, imate potrebu da sve uradite odmah i da svaku priliku iskoristite. Danas znam da nije svaka prilika dobra prilika. Mnogo ranije bih napravila jasnu selekciju ljudi, brendova i partnerstava sa kojima želim da radim. **I više bih verovala sopstvenom iskustvu. Kada nešto radite dovoljno dugo, razvijete osećaj koji ne možete dobiti iz knjige ili poslovnog plana.**

Kao žena u biznisu, jeste li ikada imali osećaj da morate biti dvostruko bolji da biste dobili isto poverenje i poštovanje?

Jesam. Posebno na početku. Imala sam osećaj da moram da budem dodatno pripremljena, da znam svaki detalj i da uvek imam odgovor. Ali mislim da je to iskustvo mnogih žena koje grade ozbiljan posao. Vremenom sam shvatila da ne moram stalno da dokazujem da vredim. Znanje, rad i rezultati vremenom naprave svoj autoritet. Danas mnogo više verujem onome što sam izgradila nego potrebi da nekoga ubeđujem u to. **Znanje, rad i rezultati vremenom naprave svoj autoritet.**

Iza svega što danas izgleda kao uspeh postoji mnogo više rada nego što se vidi. Bilo je straha, pogrešnih procena, ulaganja koja nisu odmah davala rezultat i odluka koje bih danas donela drugačije.

Danas se ženama prodaje ideja „savršene kože". Da li smo otišli predaleko i kada nega kože prelazi u opsesiju izgledom?

Mislim da jesmo. Koža nije dekoracija. Ona je organ i tako bi trebalo da je posmatramo. Ne verujem u savršenu kožu. **Verujem u zdravu, negovanu i funkcionalnu kožu.** Veliki problem nastaje kada ženi stalno govorimo da na sebi nešto mora da popravi.

Tada nega više nije briga o sebi, već postaje stalna potraga za nekom nedostižnom verzijom sebe. **Meni je mnogo važnije da žena razume svoju kožu, njeno stanje i ono što joj je zaista potrebno.**



U beauty industriji ogroman novac se ulaže u marketing. Kako prepoznajete stvarnu inovaciju i kvalitetan proizvod od dobro upakovanog marketinškog trika?

Posle više od dve decenije u ovoj industriji, prvo gledam šta stoji iza proizvoda. Zanimaju me tehnologija, sastav, istraživanja, način na koji je proizvod razvijen, njegova namena i rezultati. Ali ni to nije dovoljno. Važno mi je kako se proizvod ponaša u stvarnom radu i šta o njemu kažu profesionalci koji ga koriste.

Marketing može da privuče pažnju, ali ako proizvod nema kvalitet i rezultate, to se vrlo brzo vidi. Zato svaki brend koji biramo mora prvo da prođe naš stručni kriterijum, pa tek onda komercijalni.

Da li ste ikada odbili proizvod ili brend koji bi se komercijalno odlično prodavao, ali nije zadovoljio vaše stručne kriterijume?

Jesam, više puta. I to nije uvek laka odluka, jer nekada vidite da bi se određeni proizvod veoma dobro prodavao, ali nije svaki dobar proizvod dobar proizvod za nas. Ako ne mogu da stanem iza njega svojim znanjem i iskustvom, ne želim ga u svom portfoliju.

Kada nekome preporučim proizvod, ja zapravo iza te preporuke stavljam svoje ime. To mi je važnije od jedne dobre prodajne sezone.









Koliko se danas u industriji lepote zapravo prodaje potreba, a koliko se prodaju ženske nesigurnosti?

Mislim da se prodaju i potrebe i nesigurnosti, ali problem nastaje kada se nesigurnost namerno proizvodi da bi se napravila potreba. Ženi se kaže da nije dovoljno mlada, dovoljno lepa, da ima „problem“ koji mora da reši, a zatim joj se ponudi proizvod kao odgovor. To nije način na koji želim da radim. Nega bi trebalo da počne od razumevanja, a ne od nezadovoljstva sobom.

Ako žena razume svoju kožu i zna šta joj je potrebno, onda ona sama donosi odluku. Meni je to mnogo zdraviji odnos prema beauty industriji.





Kada biste mogli sesti na kafu sa Eleonorom koja je tek počinjala svoju karijeru, šta biste joj prvo rekli?

Rekla bih joj: „Ne žuri.“ Uči. Posmatraj. Radi. I nemoj da prihvataš sve samo zato što se pojavila prilika. **Vremenom ćeš shvatiti da je jednako važno znati šta želiš kao i šta nećeš. I čuvaj svoje ime. Poverenje se gradi dugo. Ne žuri.**

Ako za deset godina neko izgovori „Amona“, šta biste voleli da ta reč tada predstavlja – osim kozmetike i beauty industrije?

Volela bih da predstavlja poverenje. Da ljudi znaju da iza tog imena stoje znanje, iskustvo, selekcija i odgovornost. Da znaju da im nećemo preporučiti nešto samo zato što možemo da prodamo. I volela bih da Amona predstavlja drugačiji odnos prema nezi: **manje pritiska da stalno nešto popravljamo na sebi, a više razumevanja onoga što nam je zaista potrebno.** Ako budemo uspeli da izgradimo takav odnos sa ženama i profesionalcima, onda će Amona za mene značiti mnogo više od beauty industrije.

Samra Menzilović: Autentičnost, rad i zajednica grade trajno ime

Više od dvije decenije pred kamerama i iza njih – od modelinga i televizije do društvenih mreža i vlastitih poslovnih projekata.

Postoje imena koja ostaju prepoznatljiva upravo zato što nikada nisu pokušavala biti neko drugi. Samra Menzilović jedno je od njih. Više od dvije decenije gradi svoj put kroz modeling, medije, ljepotu, digitalne komunikacije i poduzetništvo, uvijek ostajući vjerna sebi.Od prvih plesnih nastupa, preko televizije i radija, do društvenih mreža i vlastitih poslovnih projekata, Samra je karijeru gradila korak po korak. Njena priča nije priča o praćenju svakog trenda, već o autentičnosti, radu i pronalaženju vlastitog izraza. Upravo ta iskrenost i povezanost s ljudima koji je godinama prate učinili su je prepoznatljivim imenom.

Kada govorite o najvažnijoj životnoj prekretnici, karijeru ne stavljate na prvo mjesto. Koliko je majčinstvo promijenilo Vaš život i pogled na sebe?

Majčinstvo je moja najveća životna prekretnica. Postala sam majka sa 21 godinom i ta me uloga promijenila gotovo preko noći. Iako je trudnoća bila zahtjevna, dala mi je vrijeme da razmišljam o tome kakva majka želim biti. **Posebno pamtim riječi žene koju sam upoznala u bolnici – da možda nikada neću znati jesam li savršena majka, ali da je najvažnije davati sve od sebe i pružiti djetetu ljubav. Danas su moja djeca moj najveći pokretač i životna inspiracija.**

Često postoji pogrešna percepcija da influenseri „ne rade“. Šta se zapravo krije iza posla koji publika vidi kroz nekoliko sekundi na društvenim mrežama?

Mislim da je najveća zabluda da je ovaj posao lagan. Bez radne navike nema ozbiljnog uspjeha. Iza nekoliko sekundi videa često stoje sati pripreme, snimanja, komunikacije, uređivanja i planiranja. **Nekada je iza mene stajao cijeli tim, dok danas jedna osoba često mora biti i lice pred kamerom, scenarista, snimatelj, redatelj i urednik sadržaja. Zato ono što izgleda jednostavno često zahtijeva mnogo više rada nego što se vidi.**

Koliko je teško napraviti granicu između privatnog života i posla kada su društvene mreže praktično stalno uključene?

To je jedan od najvećih izazova ovog posla. Kada volite ono što radite, granica između privatnog i poslovnog vremena lako se izgubi. Notifikacije, poruke i poslovni upiti su stalno prisutni. Ipak, s vremenom sam naučila da energija ima svoje granice i da je važno znati stati, odmoriti se i odvojiti vrijeme za sebe. Upravo taj balans smatram jednim od najvećih izazova života na društvenim mrežama.

Šta je za Vas važnije – broj pratilaca ili zajednica koju ste izgradili?

Meni je uvijek bila važnija zajednica od same popularnosti. Nikada nisam imala cilj biti poznata samo zbog toga što sam poznata. Društvene mreže jesu otvorile prostor svima, ali uspjeh se gradi povjerenjem, iskrenošću, dosljednošću i svakodnevnim radom. K**ada mi se ljudi jave jer primijete da me nema, shvatim koliko snažna veza može nastati između kreatora i njegove zajednice. Upravo ta povezanost sa sobom nosi i veliku odgovornost.**

Javni život donosi i lijepe i teške trenutke. Kako ste naučili zaštititi ono što želite zadržati samo za sebe?

Javni život nije uvijek donosio samo lijepe trenutke. Tokom prve trudnoće moj privatni život postao je tema medijskih komentara, zbog čega sam poželjela distancu od javnosti. Nakon

rođenja kćerke povukla sam se kako bih se posvetila porodici i majčinstvu. To iskustvo oblikovalo je moj današnji odnos prema privatnosti. Iako sam aktivna na društvenim mrežama, djecu gotovo uopće ne eksponiram jer smatram da moj javni život ne treba automatski biti i njihov.

Intervju: Samra Menzilović, influenserica, manekenka i voditeljica

Samra Menzilović poznata je influenserka, manekenka i voditeljica s više od dvije decenije iskustva u javnom prostoru. Karijeru je započela kroz ples, a potom se okušala u modelingu, radiju i televiziji. Danas kroz društvene mreže povezuje ljepotu, modu, svakodnevni život i poduzetništvo, ostajući prepoznatljiva po autentičnom stilu i neposrednom odnosu s publikom.



Kakav odnos danas imate prema društvenim mrežama i njihovom utjecaju na djecu?

Kao majka dvoje djece, mnogo razmišljam o odrastanju uz telefone i društvene mreže. Moja djeca ih koriste veoma malo, što povezujem s navikama koje smo gradili od ranog djetinjstva. Smatram da roditelji imaju veliku ulogu – važno je djeci ponuditi razgovor, čitanje, prirodu i stvarne odnose, a ne samo ekran. Tehnologiju ne treba odbaciti, ali ne smijemo dozvoliti da zamijeni stvarni život.

Kako danas gledate na ljepotu i estetske tretmane u vremenu kada nam trendovi često nameću kako bismo trebali izgledati?

Mislim da ljepota prije svega treba biti lični izbor. Svaka žena treba raditi ono zbog čega se osjeća dobro u vlastitoj koži – bilo da su to estetske korekcije, prirodno starenje ili jednostavna rutina. Ne postoji univerzalno pravilo o tome šta je lijepo. Najvažnije je da odluke donosimo zbog sebe, a ne zbog pritiska okoline. Trendovi mogu biti inspiracija, ali ne bi trebali određivati naš identitet.

Gdje, prema Vašem mišljenju, zapravo počinje samopouzdanje?

Samopouzdanje ne počinje šminkom, odjećom ili estetskim tretmanima, već u porodici. Način na koji roditelji razgovaraju s djetetom i grade njegovo samopoštovanje ostavlja trag za cijeli život. Važno je djecu naučiti da vrijede, da poštuju sebe i postavljaju granice. **Posebno u mladosti, kada se suočavaju s nesigurnostima zbog izgleda, treba ih podsjetiti da mladost sama po sebi nosi posebnu ljepotu koju često shvatimo tek kasnije.**

Kako je nastala ideja da iz svijeta influensinga i beautyja pređete i u poduzetništvo?

Ulazak u poduzetništvo bio je prirodan nastavak mog profesionalnog puta. Novi brend razvila sam s prijateljicom i poslovnom partnericom, a ideja je nastala sasvim spontano. Već narednog dana počele smo istraživati tržište, proizvode i proizvođače. **Kroz taj proces naučila sam da se u kozmetičkom biznisu ništa**



ne smije raditi površno – od izbora sastojaka i proizvođača do dokumentacije i zakonskih procedura, sve mora biti profesionalno.

Koliko Vam je važno da beauty proizvod ima stvarnu funkciju, a ne samo lijepo pakovanje?

Važno mi je da svaki proizvod ima jasnu funkciju i ideju. S dragom partnericom Naidom Pehilj Bošnjak razvile smo mist s mirisom vanilije i šumskog voća za tijelo, dekolte i kosu. Željele smo spojiti njegu, praktičnost i uživanje u svakodnevnim beauty ritualima.

Često govorite o podršci među ženama. Zašto Vam je ta tema važna?

Ne vjerujem da uspješna žena ugrožava moj prostor. **Naprotiv, volim biti okružena sposobnim ženama jer od njih uvijek mogu nešto naučiti.** Mladim kolegicama rado pružim preporuku ili priliku kada vjerujem u njihov rad, jer znam koliko podrška na početku može značiti. Žena ženi ne mora biti vuk – možemo zajedno rasti, učiti i stvarati bez međusobnog nadmetanja. Upravo takav odnos želim njegovati i kroz svoj poslovni projekt.





Kada biste jednog dana pogledali iza sebe, šta biste najviše voljeli da ostane kao Vaš trag?

Kada razmišljam o tome šta želim ostaviti iza sebe, ne mislim na broj pratilaca, projekte ili brendove. Najviše bih voljela da iza mene ostanu moja djeca kao dobri, pošteni i vrijedni ljudi. Profesionalni uspjeh mi je važan, ali porodica je moja najveća vrijednost i izvor energije. **Posebno sam ponosna na ljude u koje moja djeca izrastaju i upravo to smatram svojim najvećim uspjehom.**

Kada biste danas mogli razgovarati sa šesnaestogodišnjom Samrom, šta biste joj poručili?

Ne bih mnogo toga mijenjala. Bilo je pogrešnih odluka i teških perioda, ali upravo su me oni oblikovali i naučili šta želim. **Mlađoj sebi bih poručila da ostane na svom putu i vjeruje u ono što radi.** Modeling, fotografija, mediji i javni nastupi možda su nekada djelovali neozbiljno, ali su s vremenom postali temelj mog profesionalnog života koji traje više od dvije decenije.

Za savršen Glass Skin izgled:
Nova Balea Inspired by Korean skincare linija za njegu kože

Inspirisana je korejskom njegom kože i koristi poznate aktivne sastojke, kao i tradicionalne sastojke iz Koreje. Posebna formula i tekstura koje svakodnevnu rutinu njege kože čine ugodnom, a istovremeno odgovaraju na važne potrebe kože: hidrataciju, zaštitu kože i blistavost. Upoznajte proizvode za svjež, nježan i prirodno blistav izgled.

Balea Inspired by Korean skincare Dewy water, hidratantna krema za lice

Formula sa 5% betaina održava ravnotežu vlage u koži i istovremeno potiče njenu mekoću. Sadrži i glicerin, niacinamid, betain i NMF kompleks koji doprinose jačanju prirodne barijere kože pružajući istovremeno ujednačen ten. Gel tekstura olakšava nanošenje, jer se stapa s kožom odmah.

Balea Inspired by Korean skincare PDRN Power, serum za lice

Njegova lagana formula sa 5 % CLR kompleksom ceramida i 1 % rižinog PDRN-a daje koži snagu i čvrstinu. Serum je bez mirisa i stoga je idealan izbor za svakodnevnu rutinu. Podnošljivost na koži je dermatološki potvrđena.

Balea Inspired by Korean skincare mliječni tonik (esencija) za njegu lica, Milky Rice Essence

Mliječna esencija od riže doprinosi jačanju zaštitne barijere kože. Formula obogaćena fermentiranom rižinom vodom i niacinamidom pomaže u sužavanju pora, a redovnom upotrebom koža izgleda glađe i sjajnije, uz postizanje popularnog efekta *„staklene kože“*.

Balea Inspired by Korean skincare Lightweight UV ,fluid za njegu lica sa zaštitnim faktorom SPF 50

Lagani UV fluid ZF 50 pruža visok nivo zaštite od UVA i UVB zraka. Intenzivno hidratizira kožu zahvaljujući formuli koja sadrži pantenol, glicerin, hijaluronsku kiselinu i fermentiranu rižu.



Sastav bez mirisa je nježan prema koži i brzo se upija ne ostavljajući masni osjećaj. Idealan je za svakodnevnu upotrebu.

Balea proizvode pronađite u dm trgovinama ili jednostavno obavite kupovinu na dm online shopu putem Moj dm aplikacije. Kupujte brzo i jednostavno na svom pametnom telefonu, uz sve pogodnosti koje Vam nudi Moj dm aplikacija.

Preuzmite je skeniranjem QR koda:

Visoko učinkovita formula za njegu kose.

Balea PROFESSIONAL

Skenirajte QR kod i saznajte više



Glow & Shine, tretman za kosu, 200 ml

- Tretman za sjaj kose
- Štiti kosu od toplote do 220°C
- Pruža anti-frizz efekat i zaglađuje površinu kose
- Formula sa glikolnom kiselinom i keratinom
- Za beživotnu kosu bez sjaja

dm

TU SAM ČOVJEK
TU KUPUJEM



Intervju: Bojana Andrijašević - Osnivačica Mistero Beauty Centra i Akademije

Bojana Andrijašević: Moj ulazak u beauty industriju zaista je bio potpuno neobičan

Moj suprug je već bio poznat i afirmisan frizer i upravo zahvaljujući njemu, ali i putovanjima sa njim na edukacije i sajmove, imala sam priliku da od samog početka industriju vidim iz nekog drugog ugla.

Bojana Andrijašević svoj je beauty put započela gotovo spontano, ne sluteći da će posao koji je u početku radila od kuće prerasti u ozbiljan i uspješan biznis. Danas je osnivačica Mistero Beauty Centra i Akademije, međunarodna edukatorka, mentorka i distributerka Jana Nails proizvoda za Crnu Goru. Kroz godine rada, edukacija i brojnih projekata, izgradila je prepoznatljivo ime u nail industriji, ali i jasnu filozofiju – znanje, kvalitet i upornost temelj su svakog dugoročnog uspjeha. U razgovoru za BeautiFUL otkriva kako je izgledao njen put, šta je naučila gradeći vlastiti biznis i zašto danas svoj najveći uspjeh vidi u uspjehu žena koje je educirala.

Vaš ulazak u beauty industriju bio je prilično drugačiji od uobičajenog. Kako je sve počelo?

Moj ulazak u beauty industriju zaista je bio potpuno neobičan. Moj suprug je već bio poznat



Bojana Andrijašević je u beauty industriji od 2012. godine. Osnivačica je Mistero Beauty Centra i Akademije, kao i distributerka i uvoznica Jana Nails proizvoda za Crnu Goru. Njen profesionalni put počeo je u salonu, a danas je međunarodna edukatorka, predavačica i mentorka u razvoju nail biznisa. Njen put do danas nije bio klasičan. Kao studentkinja novinarstva, rano se ostvarila u ulozi majke, a ulazak u beauty industriju dogodio se gotovo spontano – kroz supruga, afirmisanog frizera, i putovanja na edukacije i sajmove. Ono što je počelo kao posao koji je mogla da radi od kuće, vremenom je preraslo u ozbiljan sistem koji danas objedinjuje salon, Akademiju, edukacije, distribuciju i međunarodne projekte.

Organizovala je velike masterclass edukacije u Podgorici, Zagrebu i Ohridu, a njene edukacije iz oblasti dual formi pohađale su stotine polaznica.

Njena online edukacija posvećena ovoj tehnici okupila je više od 400 polaznica. Posebno mjesto u njenom radu zauzima mentorstvo i razvoj nail biznisa. Bojana vjeruje da uspjeh u beauty industriji ne počinje samo dobrom tehnikom, već znanjem, kvalitetnim materijalom, razumijevanjem tržišta, pozicioniranjem, brendiranjem, marketingom i prodajom.

Pored poslovnog razvoja, organizator je prve Beauty Business konferencije u Crnoj Gori, koja je na jednom mjestu okupila predstavnike državnih institucija, nevladinih organizacija, preduzetnike i predavače iz beauty industrije, sa ciljem povezivanja i otvaranja važnih tema za razvoj ove branše. Ipak, iza svih poslovnih uspjeha Bojana kao svoje najveće životne uspjehe izdvaja nešto drugo – majčinstvo, stabilnu porodicu, prijateljstva i sposobnost da pronađe balans između privatnog života i preduzetništva.



i afirmisan frizer i upravo zahvaljujući njemu, ali i putovanjima sa njim na edukacije i sajmove, imala sam priliku da od samog početka industriju vidim iz nekog drugog ugla. **Za mene raditi nokte nikada nije bila samo opcija u smislu „čime bih mogla da se bavim“. Imala sam priliku da vidim šta beauty industrija predstavlja na mnogo većem nivou i to me je zainteresovalo.**

Kao studentkinji novinarstva, vjerovatno mi tada niko ne bi rekao da ću jednog dana iz te oblasti preći u beauty industriju. Međutim, rano sam se ostvarila i u ulozi majke i željela sam da budem posvećena toj najljepšoj ulozi. **U tom trenutku mi se činilo da je rad sa noktima nešto što mogu da radim od kuće, a da istovremeno budem uz svoju porodicu. Nisam tada ni slutila koliko će ta odluka promijeniti moj život.**

Kada ste shvatili da to više nije samo posao koji možete raditi od kuće, već ozbiljan poslovni put?

Vrlo postepeno. Moj posao je rastao zajedno sa mojom željom da konstantno učim, napredujem i postignem ono što sam vidjela da se radi u svijetu, čak i onda kada mi se činilo da je to gotovo nemoguće. Kada danas pogledam put od malog hodnika do svega što danas postoji, mogu da kažem da se mnogo toga promijenilo. Ali meni je taj rast nekako uvijek djelovao prirodno, jer sam od početka imala jasnu viziju onoga što želim, čak i kada nisam znala tačno kako ću do toga doći. To je, možda, jedna od najvažnijih stvari koje sam naučila – ne morate uvijek znati „kako“. Nekada je dovoljno da vrlo jasno znate „šta“.

Koja je bila najveća prepreka na tom putu?

Zanimljivo je da najveća prepreka nije bila sama nail tehnika. Najveći izazov mi je zapravo predstavljalo neznanje o vođenju biznisa i poslovanju. U jednom trenutku sam shvatila da, ako želim više, moram da učim i na tom polju. To je bila velika prekretnica. Shvatila sam da nije dovoljno biti dobar u onome što radiš. Ako želiš da izgradiš ozbiljan posao, moraš razumjeti tržište, finansije, marketing, prodaju, pozicioniranje, brendiranje, komunikaciju i ljude.

Danas u mom sistemu funkcionišu različiti segmenti – salon, Akademija, predavanja, edukacije i distribucija proizvoda – i svaki od njih zahtijeva drugačiji pristup. Upravo zato sam vremenom sve više počela da posmatram beauty kroz prizmu biznisa.



Kako su se u Vašoj priči spojili salon, edukacije i distribucija?

Meni je nekako bilo logično – ako već radim nokte i imam određeni kvalitet i nivo rada, željela sam da koristim materijal koji tom nivou odgovara. U jednom trenutku shvatila sam da na tržištu nemam ono što mi je potrebno, pa sam pomislila: „Zašto onda ne bih uvezla materijal koji odgovara mom načinu rada i standardima koje želim da postignem?“ Tako je prirodno došla i distribucija. Kasnije sam shvatila da se cijela moja priča zapravo zaokružila kroz tri segmenta – salon, distribuciju i edukaciju.

U salonu sam imala priliku da primjenjujem i testiram ono što radim, kroz distribuciju da obezbijedim kvalitetan materijal, a kroz edukaciju da svoje znanje i tehniku prenesem dalje. Danas mi je posebno važno upravo to prenošenje znanja – ne samo kako pravilno raditi tehniku, već kako pravilno razvijati svoj biznis, kako pronaći svoju autentičnost i kako od svega toga napraviti sistem koji odgovara baš vama.

Mislim da je upravo ta povezanost svega ono što je moju priču učinilo cjelovitom. Nije se razvijao samo jedan segment, već su salon, distribucija i edukacija rasli zajedno i nadopunjavali se.

Danas ste posebno posvećeni edukaciji. Šta želite da polaznice zapravo nauče od Vas?

Najviše želim da shvate da od noktiju zaista mogu napraviti uspješan biznis. Osnovni preduslovi su znanje, znanje i još jednom znanje, kvalitetan materijal i, naravno, spremnost da se otklone ograničavajuća uvjerenja. Često ljudi sami sebi postave granicu prije nego što uopšte pokušaju. Zato mi je važno da polaznica nakon edukacije ne dobije samo novu tehniku, već i drugačiji način razmišljanja. Danas, kada govorim o razvoju nail biznisa, uvijek krećem od znanja, a zatim dolaze autentičnost, pozicioniranje, brendiranje, marketing i prodaja. Ali prije svega toga potrebno je upoznati tržište, a zatim i sebe.

Koju tehniku najviše volite da radite? Šta tržište traži? Ko su vaši klijenti? Šta želite da predstavljate? Kada se pronađe ta suština i kada se napravi balans između onoga što volite, onoga u čemu ste dobri i onoga što tržište traži – stvari postaju mnogo jasnije i lakše se dolazi do cilja.

Koliko je važno biti u korak sa novim tehnikama?

Veoma. Ja sam veliki pobornik novih tehnika i



Jedna od tehnika po kojoj ste posebno prepoznatljivi jesu dual forme. Zašto baš ta tehnika?

Dual forme su jedna od inovativnijih tehnika koja je već nekoliko godina u ekspanziji, a vjerujem da će tako biti i u budućnosti. To je tehnika kojom se zaista pomjeraju granice kreativnosti, ali istovremeno omogućavaju tehnički ispravan i brz rad. Sa ovom edukacijom sam imala priliku da pomjerim svoje granice i održim edukacije u više gradova širom Balkana, ali i u Njemačkoj i Austriji. Posebno mi je drago što je moju online edukaciju posvećenu isključivo dual formama prošlo više od 400 polaznica. To mi pokazuje koliko postoji potreba za novim znanjem i koliko žene žele da unaprijede svoj rad.

Upravo iz te potrebe nastali su i Vaši masterclass događaji?

Da. Željela sam da omogućim što većem broju žena da razumiju kako beauty biznis, uvijek želim da idem u skladu sa vremenom. Beauty industrija je jedna od najbrže rastućih industrija i vrijeme jednostavno ne čeka. Ipak, koliko god da volim nove tehnike, vjerujem da su idealan kombinovani i aparatni manikir osnova za svaki ozbiljan i uspješan dalji rad. Ako neko ima rupe u znanju ili lošu bazu, moj savjet je uvijek isti – vratite se na početak.



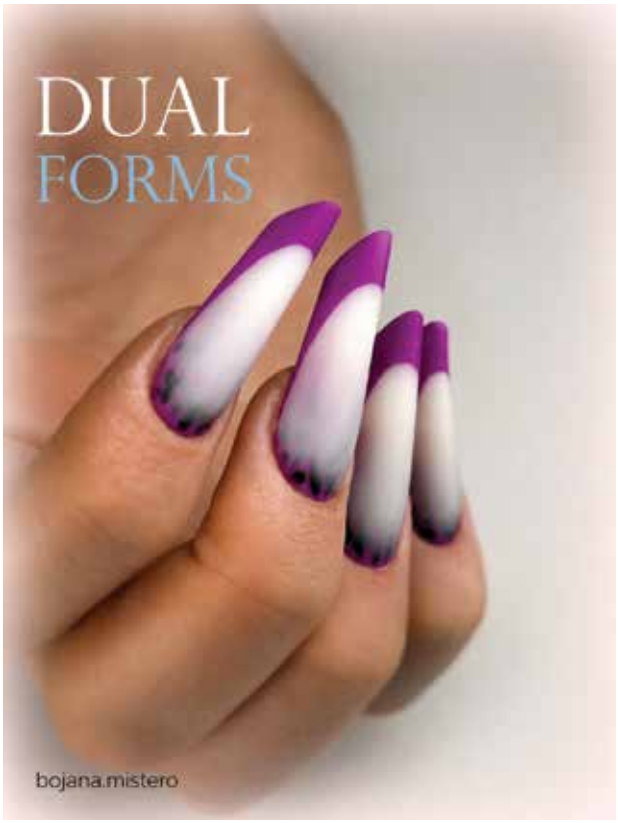
Nokti se rade sa razumijevanjem. Za svako „zašto“ mora da postoji odgovor. Tek kada razumijemo zašto nešto radimo, možemo da radimo sa lakoćom.

u ovom slučaju nail biznis, zaista funkcioniše. Zato sam odlučila da organizujem masterclass događaje na kojima u jednom danu mogu da podijelim svoje iskustvo, poslovne metode koje zaista funkcionišu, ali i da prikažem dio tehnike. **Meni je srce puno kada vidim punu salu žena koje žele da uče od vas. To se dogodilo u Podgorici, Zagrebu, Ohridu i svaki put je osjećaj poseban. Nije stvar samo u broju ljudi u sali. Stvar je u tome da vidite žene koje su došle jer žele nešto više za sebe.**

Šta je ono što Vas, po Vašem mišljenju, izdvaja nakon svih ovih godina?

Mislim da su to moja radoznalost i konstantna glad za znanjem, ali i upornost. Uvijek pokušavam da prepoznam šta tržištu treba. Važna mi je





dosljednost, kako u poslu tako i u odnosima sa ljudima. Moje saradnje su dugogodišnje, baš kao i moja prijateljstva. Vjerujem da to ima mnogo veze sa mojim vrijednostima. Ne vjerujem u kratkoročne odnose i kratkoročne ciljeve. Volim da gradim.

Posebno mjesto u Vašoj karijeri ima saradnja sa Janom Dužanec i brendom Jana Nails. Šta za Vas znači ta saradnja?

To je za mene mnogo više od poslovne saradnje. Moja saradnja i prijateljstvo sa Janom Dužanec počeli su još prije samog brenda Jana Nails i zaista je riječ o ženi od koje mnogo učim. Kroz njene primjere, savjete i neke njene rečenice naučila sam mnogo toga. Moram priznati i da mi je brend uvijek podrška u svakom mom novom koraku. Veliko mi je zadovoljstvo što sam dio tog brenda i jednog tako velikog tima. **Kada ste dio brenda koji posluje u 25 zemalja, onda ni za vas ne postoje granice ako ste spremni da radite, trudite se i dajete najbolje od sebe.** Mislim da nas povezuje i ista filozofija – konstantna inovacija i potreba da zadovoljimo potrebe tržišta.

Često govorite da sve treba pojednostaviti. Zašto Vam je to toliko važno?

Moja filozofija je vrlo jednostavna: zašto

komplikovano kada može jednostavno? Želim da kroz svoje masterclassove i edukacije znanje prenesem na jednostavan i razumljiv način. Beauty industrija se konstantno mijenja. Ako niste u korak sa vremenom, zaostajete. A kada uz sve to napravite sistem koji je komplikovan, teško je pratiti i trendove i potrebe tržišta, a istovremeno zadržati kvalitet. Meni je važno da se radi jednostavno, sa lakoćom, ali bez kompromisa kada je kvalitet u pitanju.

Organizator ste i prve Beauty Business konferencije u Crnoj Gori. Zašto Vam je bilo važno da napravite jedan takav događaj?

Zato što sam željela da beauty industriji dam nešto više. Beauty nije samo estetika. Iza nje stoje ozbiljni ljudi, ozbiljni biznisi i veliki broj žena i muškaraca koji od tog posla žive. Željela sam da na jednom mjestu povežemo beauty profesionalce sa državnim institucijama, nevladinim organizacijama, preduzetnicima i edukatorima. Mislim da industrija može da napreduje samo ako razgovaramo, povezujemo se i razmjenjujemo iskustva.

”

Nokti se rade sa razumijevanjem. Za svako „zašto“ mora da postoji odgovor. Tek kada razumijemo zašto nešto radimo, možemo da radimo sa lakoćom.

Kada biste morali da izdvojite ono na šta ste najponosniji u svom radu, šta bi to bilo?

Najponosnija sam na uspjehe svojih polaznica. Kada vidim standarde po kojima one danas rade, kada vidim da otvaraju svoje salone, grade svoje timove i razvijaju svoje biznise – to je za mene pravi uspjeh. Samo otvaranje salona za mene više nije nešto što treba posebno isticati. To je normalnost i standard kojem treba težiti. Moj uspjeh se danas mjeri time koliko sam ljudi pomogla da dođu do svog uspjeha.





A kada govorimo o životu, šta je Vaš najveći uspjeh?

Bez razmišljanja – majčinstvo. To je moj prioritet nad prioritetima. Zatim stabilna porodica, prijateljstva i sposobnost da održim balans, a da istovremeno rastem. Preduzetništvo je izazovno jer podrazumijeva konstantne inovacije, promjene, učenje i prilagođavanje. Kada preduzimate nešto sa svojim poslom, zapravo preduzimate nešto i sa svojim životom. Ali upravo je u tome sva ljepota.

Šta biste poručili ženama koje danas tek počinju svoj beauty biznis?

Da imaju hrabrosti. Da uvijek žele više – više znanja, više rezultata i više rada na sebi. Jer kada gradite sebe, raste i vaš posao. Želim da uvijek znaju da su uspješne, bez obzira na to koliko su do sada postigle. U svakom trenutku radimo najbolje što znamo sa resursima koje tada imamo. Ako danas niste tamo gdje je neko drugi, to ne znači da ste neuspješne. Svako igra sa kartama koje ima i važno je da sa njima odigra najbolje što zna. Ja sam sebe smatrala uspješnom i kada sam samo radila nokte, jer je to tada bilo najviše što sam mogla. Kada sam otvorila salon, i tada sam sebe smatrala uspješnom. **Svaka faza je uspjeh ako u njoj dajete najbolje od sebe. Ne treba čekati neku „veliku tačku“ da biste sebi priznali da ste uspješni.**

Za kraj – šta pripremate za žene u Bosni i Hercegovini?

Dolazim u Sarajevo sa svojim Masterclassom 20. novembra i za mene je to još jedan važan korak. Želim da ono što sam godinama učila i gradila prenesem koleginicama na jednostavan, razumljiv i praktičan način. Masterclass neće biti samo priča o tehnici. Želim da spojimo ono što je potrebno za kvalitetan rad sa onim što je potrebno za razvoj ozbiljnog nail biznisa – od tehnike, razumijevanja rada i novih metoda, do načina na koji se pozicionirate i razvijate svoj posao. Do sada sam imala priliku da radim sa ženama u Podgorici, Zagrebu, Ohridu, kao i u drugim gradovima i zemljama, i svaki put me iznova obraduje kada vidim koliko postoji želje za znanjem.

Sada je red na Sarajevo.Vjerujem da ćemo napraviti još jednu salu punu žena koje žele da uče, napreduju i pomjere svoje granice.Jer na kraju, upravo to je ono što želim da ostavim iza sebe – ne samo znanje o noktima, već vjeru da od svog znanja možete napraviti ozbiljan, uspješan i održiv posao.





Dr. Eldin Ljevo: Hollywood Smile je osmijeh koji mijenja lice, ali ne mijenja vas

Kada pacijent kaže da želi Hollywood Smile, prvo moramo procijeniti je li on uopće kandidat za takvu vrstu terapije ili bi za njega neka druga opcija bila adekvatnija.

Intervju: Dr. Eldin Ljevo

O smijeh je jedan od prvih detalja koje primijetimo na drugoj osobi, ali njegovu ljepotu ne određuju samo bijeli i pravilno oblikovani zubi. Savršen osmijeh mora biti u skladu s licem, usnama, proporcijama, godinama, zagrizom i, prije svega, osobom kojoj pripada. Upravo zato savremena estetska stomatologija sve više napušta ideju univerzalnog „idealnog osmijeha“ i okreće se individualnom pristupu. Hollywood Smile danas je među najtraženijim estetskim procedurama, a društvene mreže dodatno su oblikovale očekivanja pacijenata. Fotografije poznatih osoba, savršeno obrađeni osmijesi, pa čak i rezultati kreirani uz pomoć umjetne inteligencije, često postaju inspiracija za željeni izgled. Međutim, osmijeh koji izgleda savršeno na jednoj osobi ne mora biti pravi izbor za drugu. Dr. Eldin Ljevo upravo u tome vidi suštinu estetske stomatologije – ne kopirati tuđi osmijeh, već osmisliti onaj koji će prirodno pripadati konkretnom licu. U razgovoru za BeautiFUL govori o tome šta se krije iza stvaranja novog osmijeha, koliko su važne proporcije i karakter pacijenta, kada je potrebno reći „ne“ određenom zahtjevu, ali i zašto dobar estetski rezultat nije završen posljednjim odlaskom iz ordinacije.

Dr. Eldin Ljevo bavi se stomatologijom s posebnim fokusom na estetiku osmijeha i savremene pristupe estetskoj stomatologiji. U svom radu posebnu pažnju posvećuje individualnom planiranju terapije, proporcijama lica i prirodnom izgledu konačnog rezultata. Njegov pristup temelji se na ideji da estetska stomatologija ne treba mijenjati nečiji identitet, već naglasiti ono što osmijeh te osobe čini lijepim i skladnim.

Doktore, kada pacijent kaže: „Želim Hollywood Smile“, šta prvo analizirate prije nego što uopće počnete planirati njegov novi osmijeh?

Kada pacijent kaže da želi Hollywood Smile, prvo moramo procijeniti je li on uopće kandidat za takvu vrstu terapije ili bi za njega neka druga opcija bila adekvatnija. Analiziramo stanje zuba i desni, postojeće uvjete i ono što je realno moguće postići. Radi se pregled, potrebni snimci i detaljna analiza kako bismo imali potpunu sliku o stanju pacijenta. Tek nakon toga razgovaramo o mogućim opcijama i biramo onu koja je najbolja i najadekvatnija upravo za tog pacijenta. Dakle, ne krećemo od pretpostavke da je Hollywood Smile rješenje za svakoga. Prvo napravimo dobar pregled i plan, a onda korak po korak krećemo u terapiju.



Može li savršeno urađen osmijeh ipak izgledati loše na određenoj osobi i koliko su proporcije lica važne u dizajniranju osmijeha?

Ako osmijeh na nekome izgleda loše, onda vjerojatno nije savršeno urađen. Sve etape izrade osmijeha vrlo su važne – od rada doktora i zubnog tehničara pa sve do suradnje samog pacijenta. Kada ispoštujemo sve te karike, teško je da konačan rezultat ne izgleda prirodno i skladno. Što se tiče proporcija lica, one nam u velikoj mjeri diktiraju kako će osmijeh izgledati. Jako je važno pratiti crte lica, simetriju i proporcije, ne samo zbog estetike nego i zbog funkcije. Upravo na temelju crta lica, godina, karakteristika pacijenta i njegovih želja,

> *Kvaliteta materijala i rad stomatologa su osnova, ali bez dobre brige pacijenta nema dugoročnog rezultata.*

osmijeh se kreira individualno za svaku osobu. Zato ne postoji jedan osmijeh koji odgovara svima – svaki osmijeh treba biti prilagođen osobi kojoj pripada.

Postoji li trenutak kada pacijentu morate reći „ne“ i odbiti njegovu želju za određenim estetskim zahvatom?

Da, postoje situacije kada pacijentu moramo reći „ne“ ili barem preporučiti da pričeka. To se najčešće događa kada je osoba vrlo mlada i još uvijek prerano donosi odluku o tako velikoj estetskoj promjeni. Hollywood Smile treba biti individualno prilagođen pacijentu, a ne samo pratiti određeni trend.

Koliko trend društvenih mreža i fotografije poznatih osoba utječu na očekivanja pacijenata koji dolaze po Hollywood Smile?

Utječu. Pacijenti danas često dolaze s fotografijom osmijeha koji žele, nekada čak i sa slikom koju su napravili uz pomoć umjetne inteligencije. Mi saslušamo njihove želje, ali onda kroz pregled, analizu i plan terapije procijenimo što je najbolje i izvedivo upravo za njih. Ako možemo ispuniti njihovu želju, naravno da ćemo to i učiniti, ali uvijek nam je najvažnije da rezultat bude prirodan, funkcionalan i prilagođen njima.

Koja je najveća zabluda koju ljudi danas imaju o Hollywood Smileu, a koju vi kao stomatolog najčešće morate ispravljati?

Mislim da je najveća zabluda upravo boja. Neki se pacijenti boje izabrati lijepu, bijelu









nijansu jer danas često viđamo izrazito bijele zube pa misle da će izgledati neprirodno. Međutim, kada su priprema, planiranje i rad doktora i tehničara urađeni kako treba, bijeli zubi mogu izgledati potpuno skladno i prirodno. Kada se lijepo isprate svi detalji i karakteristike zuba, bijela boja ne izgleda „kao da svijetli u mraku“, nego vrlo lijepo i elegantno. Zato često savjetujemo bijelu nijansu, naravno, uzimajući u obzir želje i karakteristike svakog pacijenta.

Da li „što bjelji zubi“ zaista znače i ljepši osmijeh ili postoji granica nakon koje osmijeh počinje izgledati neprirodno?

Ne znači nužno da što su zubi bjelji, osmijeh mora biti ljepši. Bijela boja jest lijepa i elegantna, ali postoji mnogo njenih nijansi i ne postoji jedna bijela koja odgovara svima. Zato nijansu uvijek biramo prema osobi – njenim godinama, tenu, crtama lica i željama. Kada se sve to lijepo uskladi, i jako bijeli zubi mogu izgledati potpuno prirodno i skladno.



Koliko je važno sačuvati prirodnu strukturu zuba i kada je moguće postići veliku estetsku promjenu bez agresivnog brušenja?

Veoma je važno sačuvati što više prirodne strukture zuba. Uz minimalnu preparaciju možemo postići velike estetske promjene, a kada je potrebno brušenje, ono treba biti plansko i precizno. Brušenje zuba na stepenik jedna je od metoda koju koristimo kada je indicirana, jer omogućava dobru kontrolu preparacije i kvalitetan završni rezultat. Sve ovisi o početnoj situaciji i planu terapije – cilj je uvijek postići lijep osmijeh uz što manje invazivan pristup.

Može li loše planiran Hollywood Smile promijeniti cijeli izraz lica osobe, čak i kada su sami zubi tehnički savršeno urađeni?

Može, posebno ako se ne radi prema pravilnom protokolu i ako se ne isprate sve etape kako treba. Nije dovoljno da zubi samo tehnički budu lijepo urađeni – oni moraju pravilno nalijegati i biti usklađeni sa zagrizom i okolnim tkivima. Kada to nije dobro isplanirano, mogu se javiti problemi poput zapadanja hrane, lošeg zadaha ili povlačenja desni, a sve to utječe i na funkciju i na estetiku. Zato je dobar plan terapije jednako važan kao i sam završni izgled.

Koji je najneobičniji ili najzahtjevniji zahtjev koji ste dobili od pacijenta kada je riječ o estetskom oblikovanju osmijeha?

Imao sam jednu pacijenticu koja je došla i rekla: „Doktore, ja želim osmijeh kao Hanka Paldum.“ To mi je bilo baš simpatično i iskreno



me nasmijalo. Kako pacijentu objasniti da osmijeh neke poznate osobe možda neće izgledati jednako dobro na njemu, čak i ako želi potpuno isti oblik zuba? Najlakše je pacijentu objasniti da ono što lijepo izgleda na jednoj osobi ne mora isto izgledati na drugoj. Svako lice, usne i oblik osmijeha su drugačiji. **Zato uvijek saslušamo što pacijent želi, ali onda taj oblik prilagodimo njemu i napravimo njegovu najbolju verziju osmijeha.**

Kako razlikujete osmijeh koji izgleda spektakularno na fotografiji od osmijeha koji izgleda prirodno i lijepo uživo?

Mislim da danas svi možemo prepoznati kada je osmijeh zaista prirodan i lijep, a kada je fotografija dodatno obrađena. Pacijenti su toga sve više svjesni. Kažemo da slika govori više od hiljadu riječi, ali kada je osmijeh zaista dobro urađen, onda i uživo govori za sebe.

Koliko dugoročni rezultat Hollywood Smilea ovisi o kvaliteti materijala i radu stomatologa, a koliko o navikama i brizi samog pacijenta?

Jednako je bitno. Kvaliteta materijala i rad stomatologa su osnova, ali bez dobre brige pacijenta nema dugoročnog rezultata. Posebno naglašavam higijenu i redovne kontrole nakon Hollywood Smilea. Na taj način čuvamo i zdravlje zuba i dugotrajnost samog rada.

Postoji li neka mala „nesavršenost“ prirodnog osmijeha koju nikada ne biste uklonili jer upravo ona daje osobi karakter i prirodnost?

Naravno. Recimo, dijastema, odnosno mali razmak između zuba, kod nekih pacijenata je minimalna, ali upravo ona osmijehu daje posebnost i čini osobu prepoznatljivom. **U takvim slučajevima ne bih je uvijek uklanjao jer bi se time možda promijenio i osobni izgled, osim ako pacijent to zaista želi.**

Svaki osmijeh je individualan i treba odgovarati osobi i njenim karakteristikama.





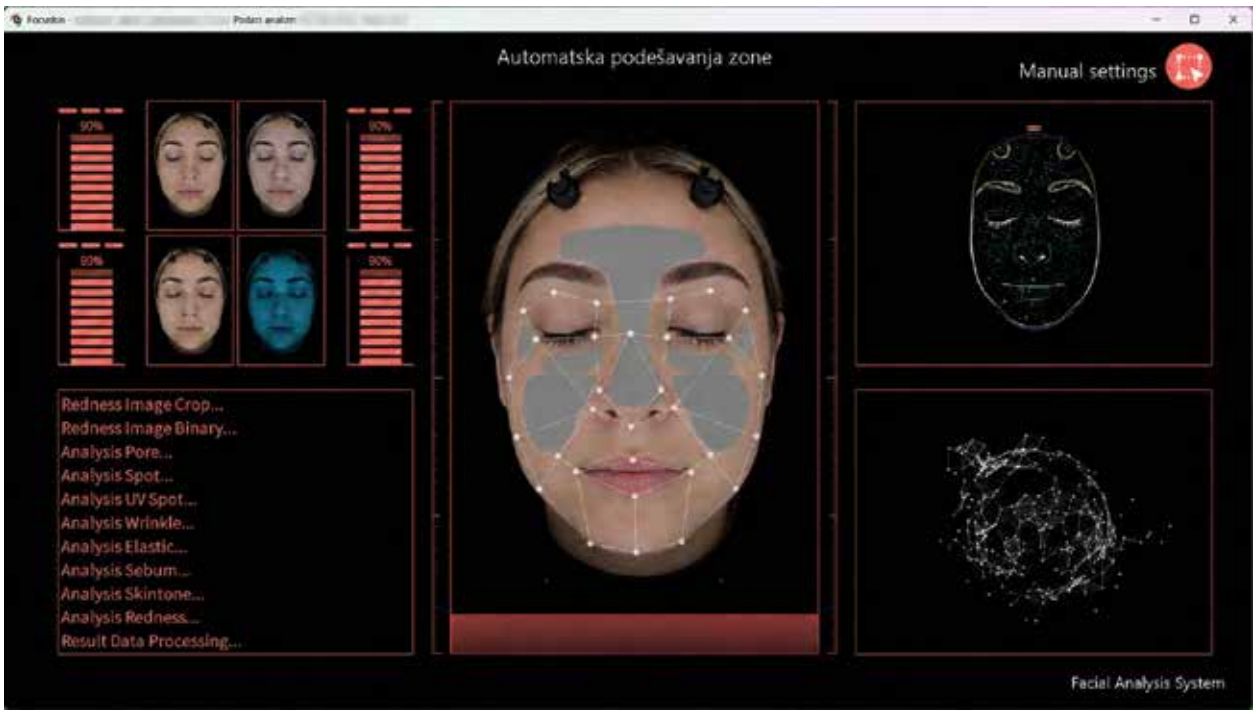
Što biste savjetovali osobi koja želi Hollywood Smile, ali se najviše plaši da će nakon zahvata izgubiti prirodan izgled svojih zuba?

Jednostavno je – nema razloga za brigu kada je pacijent u sigurnim rukama, kada postoji dobar plan terapije i kada se želje pacijenta usklade s mogućnostima. Hollywood Smile se ne radi prema jednom kalupu. Svaki osmijeh je individualan i treba odgovarati osobi i njezinim karakteristikama.

Za kraj, kada pacijent prvi put pogleda svoj novi osmijeh u ogledalu – što je za vas kao doktora važnije: da zubi izgledaju savršeno ili da se pacijent prvi put nakon dugo vremena iskreno nasmije?

Iskren osmijeh nakon dugo vremena dovoljan je pokazatelj da je posao dobro odrađen. Taj trenutak pacijenti često emotivno dožive, nekada bude i suza, i upravo ta emocija za mene je najljepša potvrda cijelog rada. Jer na kraju, nije cilj samo napraviti lijepe zube.

Cilj je da se osoba ponovo slobodno nasmije, da bude zadovoljna svojim osmijehom i da se osjeća dobro u vlastitom licu. A upravo taj iskreni osmijeh pacijenta, nakon svega uloženog u planiranje i terapiju, ostaje jedan od najljepših trenutaka ovog posla.



Profesionalna analiza kože: koliko od onoga što vi vidite – zaista vidi i vaš klijent?

Savremena analiza kože menja način na koji stručna procena postaje vidljiva, razumljiva i merljiva - i način na koji klijent doživljava konsultaciju.

Pore, pigmentacija, crvenilo, tekstura, hidratacija, sebum, UV promene – stručno oko prepoznaje mnogo više od onoga što klijent može da vidi u ogledalu.

Ali šta se dešava kada mu to možete i pokazati?

Kada početno stanje više nije samo opis. Kada preporuka ima jasno obrazloženje. Kada rezultat ne ostaje samo utisak, već nešto što može da se prati i poredi. Tada analiza kože prestaje da bude samo dijagnostički korak. Postaje deo iskustva, poverenja i dugoročnog odnosa sa klijentom.

KADA PREPORUKA DOBIJE „ZAŠTO“

Konsultacija je oduvek bila važan deo profesionalne nege kože. Ono što se danas menja jesu mogućnosti koje stručnjak ima na raspolaganju.

Vizuelna procena i stručno iskustvo ostaju osnova, ali savremeni sistemi za analizu kože omogućavaju da se ona dopuni standardizovanim fotografisanjem, različitim režimima osvetljenja i analizom konkretnih parametara kože.

Razlika za klijenta je velika.

Umesto da samo čuje da postoji određeni problem, može da ga vidi. Umesto da dobije preporuku bez šireg konteksta, može da razume na čemu se ona zasniva.

Razgovor više nije samo:
„Ovo je tretman koji vam preporučujem.“

Već:
„Ovo je stanje koje vidimo. Ovo su parametri koje želimo da pratimo. Ovo je plan i razlog zbog kojeg ga predlažemo.“

Kada klijent razume logiku iza preporuke, konsultacija dobija novu vrednost.

PERSONALIZACIJA POČINJE PRE IZBORA TRETMANA

„Individualni pristup“ danas je gotovo standard u komunikaciji beauty centara i klinika. Ali prava personalizacija ne počinje izborom tretmana. Počinje kvalitetnom procenom početnog stanja kože.

Kada postoji dokumentovana analiza, stručnjak dobija dodatnu osnovu za određivanje prioriteta, planiranje tretmana i preporuku kućne nege. A kada se analiza ponovi nakon određenog perioda, ista početna procena postaje referentna tačka za ono što je možda još važnije – praćenje promena.



Šta se promenilo? Koji parametri pokazuju napredak? Gde je potrebno nastaviti istim putem, a gde prilagoditi plan?

Analiza se tako ne radi jednom.
Postaje deo metodologije rada.

TEHNOLOGIJA NE ZAMENJUJE STRUČNU PROCENU. DAJE JOJ NOVU DIMENZIJU.

Upravo na tom principu razvijeni su profesionalni sistemi za analizu kože Focuskin i Janus PRO.

Focuskin kombinuje standardizovano fotografisanje celog lica, četiri različita izvora svetlosti, AI analizu i 3D prikaz. Sistem omogućava analizu parametara kao što su pore, bore, pigmentacija, elastičnost, ton kože, sjaj, crvenilo, sebum, porfirini i UV promene, dok integrisana sonda omogućava dodatno merenje hidratacije.

Za centre i klinike sa zahtevnijim protokolima, Janus PRO donosi visokorezoluciono snimanje, 3D prikaz i napredne režime osvetljenja. **SunLike osvetljenje omogućava veran prikaz kože, dok sistem pruža detaljan uvid u niz parametara – od pora, bora, pigmentacije i teksture do sebuma, fotooštećenja, hidratacije i dodatnih karakteristika lica.**

Ali količina podataka nije ono što određuje vrednost tehnologije.

Vrednost počinje onda kada podatak postane osnova za bolju stručnu odluku.

Kada stručnjaku pomogne da preciznije proceni. Kada klijentu pomogne da bolje razume. I kada oboma omogući da kasnije vide šta se zaista promenilo.

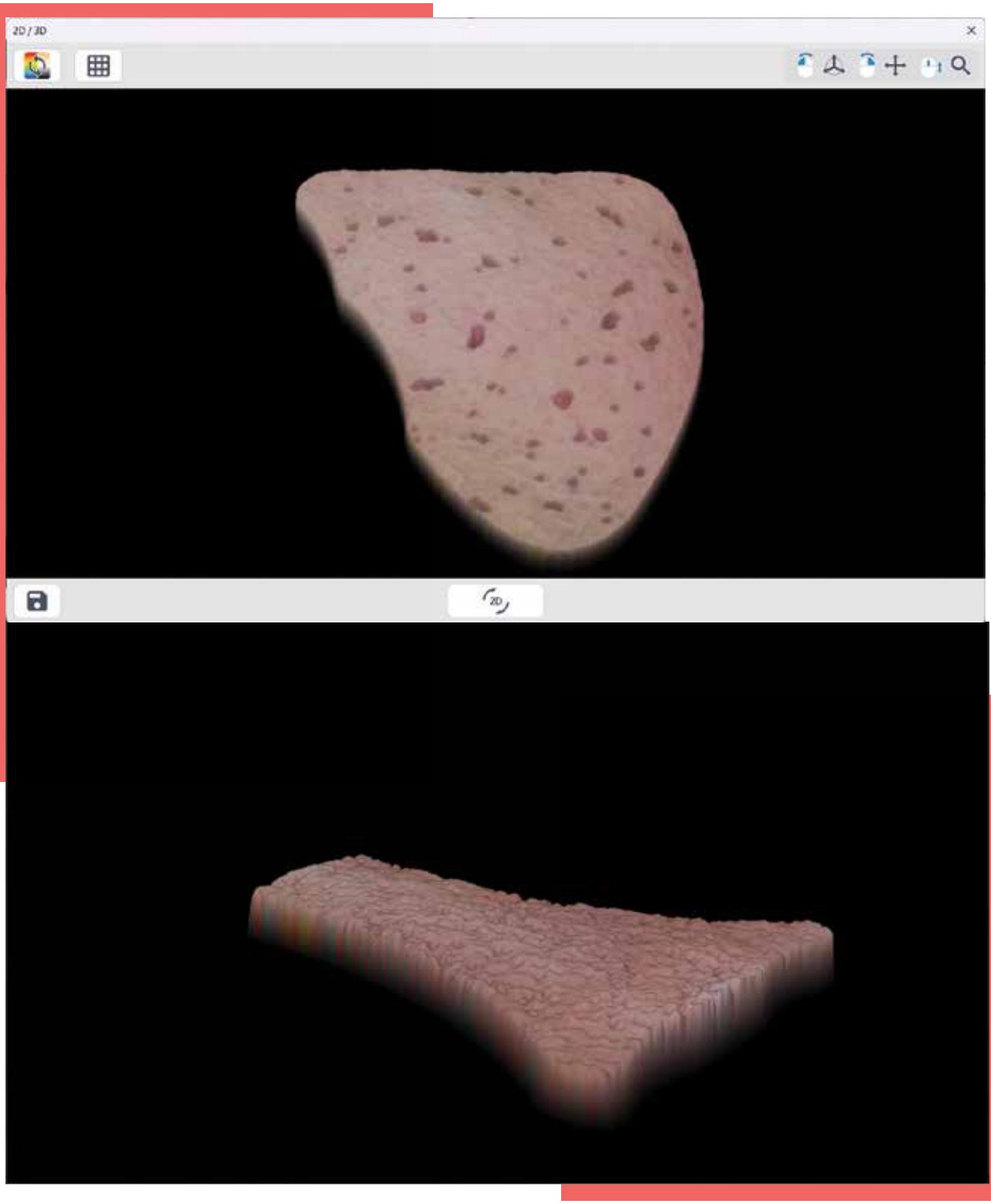
PRVI SNIMAK JE POČETAK. DRUGI JE ODGOVOR.

Jedna analiza daje sliku trenutnog stanja.

Serija standardizovanih analiza daje nešto mnogo vrednije – kontinuitet. Kada se snimanje ponavlja u uporedivim uslovima, moguće je pratiti odabrane parametre kroz različite faze tretmana i na osnovu rezultata planirati naredne korake.

Za stručnjaka to znači dokumentovanu istoriju analiza i dodatnu osnovu za procenu rezultata. Za klijenta znači nešto mnogo jednostavnije: više ne mora da pokušava da se seti kako je njegova koža izgledala pre nekoliko nedelja ili meseci.

Početno stanje je dokumentovano. Promene mogu da se uporede. Napredak dobija kontekst.





Tako rezultat prestaje da bude samo subjektivan utisak. Postaje nešto što stručnjak i klijent mogu zajedno da prate.

NE PRODAJETE TRETMAN. GRADITE RAZLOG ZA POVRATAK.

Tu analiza kože postaje i poslovni alat: klijent razume preporuku, vidi rezultat i ima razlog da se vrati.

Klijent više ne dolazi svaki put kao da je prvi. Njegovo početno stanje, prethodne analize, preporuke i rezultati postaju deo naredne konsultacije. Ne počinjete ispočetka. Nastavljate tamo gde ste zajedno stali.

U industriji u kojoj veliki broj centara može da ponudi slične tretmane, razliku sve više pravi način na koji se do odluke o tretmanu dolazi – ali i način na koji se njegov rezultat prati i predstavlja klijentu.

Zato profesionalna analiza kože nije samo još jedna tehnologija u centru. Ona može postati deo načina na koji centar radi, komunicira i gradi dugoročan odnos sa svojim klijentima.

Jer novi standard nije tehnologija sama po sebi. Novi standard je stručnost koju možete da argumentujete i rezultat koji možete da pratite.



AKSENNT Co

Za više informacija i zakazivanje prezentacije:
www.focuskin.rs
www.aparatizaanalizukoze.com
www.aksennt.com

Musfaha Burgić: Za mene ljepota nije samo mladost, nego harmonija

Mladost je često ono što ljudi traže, ali ono što ja nastojim postići jeste da lice izgleda svježe, odmorno i prirodno; da se vide briga, zdravlje i kontinuitet, a ne „transformacija preko noći“. Prirodnost je ključ. Rezultat treba izgledati kao da je lice oduvijek bilo takvo, samo rasterećeno od umora i promjena koje godine donose.

U vremenu kada društvene mreže svakodnevno diktiraju nove ideale ljepote, a granica između njegovanja i mijenjanja lica postaje sve tanja, pitanje prirodnog izgleda dobija novu dimenziju. Ljepota više nije samo pitanje godina, bora ili volumena, već cjelokupnog izgleda, kvaliteta kože, zdravlja i – možda najvažnije – očuvanja vlastitog identiteta. Upravo takav pristup njeguje dr. Mustaha Burgić, specijalistica maksilofacijalne hirurgije koja se bavi estetskom medicinom i u svom radu naglasak stavlja na individualnost, kvalitet kože, suptilne korekcije i realna očekivanja. Za nju estetika nije pokušaj zaustavljanja vremena, već način da kroz godine prođemo njegovanije, svježije i sigurnije u sebe – bez gubitka onoga po čemu smo prepoznatljivi.

U razgovoru za BeautiFUL dr. Burgić govori o tome šta žene zaista žele kada kažu da žele izgledati mlađe, kako prepoznati granicu između njege i pretjerivanja, kada estetskom zahvatu treba reći „ne“ te zašto sve više pažnje privlači pro-aging filozofija, koja ne zagovara borbu protiv godina, već njihovo prihvatanje uz kvalitetnu brigu o sebi.

Doktorice Burgić, kada danas govorite o ljepoti, šta za Vas ona zapravo znači – mladost, njegovan izgled, prirodnost ili nešto sasvim drugo?

Za mene ljepota nije samo mladost, nego harmonija. Mladost je često ono što ljudi traže, ali ono što ja nastojim postići jeste da lice izgleda svježe, odmorno i prirodno; da se vide briga, zdravlje i kontinuitet, a ne „transformacija preko noći“. Prirodnost je ključ. Rezultat treba izgledati kao da je lice oduvijek bilo takvo, samo rasterećeno od umora i promjena koje godine donose.

Vi ste poznati po tome da zagovarate prirodan i suptilan rezultat. Kada za Vas estetika prestaje biti poboljšanje, a počinje mijenjanje nečijeg lica?

Estetika prestaje biti poboljšanje onog trenutka kada se gubi individualnost lica. Kada se počne mijenjati mimika, proporcije na način koji više nije skladan ili kada se lice „prilagođava“ trendu umjesto osobi koja stoji ispred mene. **Suptilno ne znači malo – suptilno znači tačno. Cilj je da osoba izgleda bolje, a da se i dalje prepoznaje ono što je čini baš tom osobom.**

Šta ste kroz godine rada naučili o ženama koje dolaze kod Vas – šta one zapravo žele kada kažu: „Želim izgledati mlađe“?

Iza te rečenice najčešće ne stoji samo želja za određenom korekcijom, recimo jedne bore, nego želja da se ponovo osjećaju kao „svoje najbolje ja“. Žele svježiji pogled, bolju strukturu kože, manje znakova umora i stresne iscrpljenosti, ali i psihološku olakšicu – da se pogled u ogledalu poklopi s onim kako se osjećaju iznutra.

Često žele i da rezultat bude nenametljiv, da ne bude primjetan ni prijateljima ni porodici.



Piše: dr. Musfaha Burgić

Dr. Musfaha Burgić, specijalistica maksilofacijalne hirurgije koja se bavi estetskom medicinom, u svom radu spaja stručnost, individualni pristup i razumijevanje prirodnih procesa starenja. U fokusu njenog rada nisu promjena identiteta i nametanje univerzalnih standarda ljepote, već očuvanje prirodnog izgleda, zdravlja i kvaliteta kože. Posebnu pažnju posvećuje regenerativnoj estetici i savremenim pristupima koji imaju za cilj poboljšati kvalitet kože i podržati njene prirodne procese. Vjeruje da estetska medicina treba biti promišljena i odmjerena te da svaki tretman treba imati jasan razlog i biti prilagođen konkretnoj osobi. Njen profesionalni pristup temelji se na ideji da godine ne treba skrivati, već ih dočekati njegovanije, zdravije i sa više samopouzdanja. Upravo zato zagovara estetiku koja ne mijenja lice, nego ga osvježava i čuva ono najvažnije – da u ogledalu i dalje prepoznajemo sebe.

Društvene mreže svakodnevno nameću nove ideale ljepote. Koliko su se zbog toga promijenila očekivanja pacijentica?

Promijenila su se, i to značajno. Danas pacijentice dolaze s jasnim referencama: filtrima, viralnim rezultatima i „receptima“ s interneta. Ali jednako je važno reći da društvene mreže nisu problem same po sebi. Problem nastaje kada se trend uzme kao medicinski cilj. Moja uloga je da prevedem trend u stvarnost, ali samo uz poštivanje onoga što je realno za tu osobu, njenu anatomiju, kožu, proces starenja i način mimike.

Da li Vam se nekada desi da pacijentici kažete „ne“, iako ona želi određeni estetski zahvat? Šta je ono što Vas navede da odbijete proceduru?

Da, naravno. Ne kažem „ne“ iz hira, nego iz odgovornosti. Odbijem kada procijenim da je zahtjev rizičan, kada medicinska indikacija nije dobra, kada rezultat neće biti u skladu s licem pacijentice ili kada vidim da osoba zapravo traži nešto drugo – nerealnu sliku, potvrdu ili pokušaj da „riješi“ problem koji je kompleksniji od samog zahvata. U tim situacijama nudim alternativu: plan njege, drugačiji tretman, konzervativniji pristup ili dodatnu dijagnostiku.

Danas se sve više govori o regenerativnoj estetici i kvalitetu kože, a ne samo o volumenu i promjeni crta lica. Kako vidite taj zaokret?

To je za mene jedan od najvažnijih napredaka u estetskoj medicini. Volumen i forma jesu dio priče, ali bez kvaliteta kože nema pravog osjećaja odmora i svježine. Regenerativna estetika vraća fokus na teksturu, tonus, hidrataciju, elastičnost i oporavak kože. Često je upravo kombinacija kvaliteta kože i suptilne korekcije gubitka volumena ono što daje prirodan rezultat, bez efekta „prepunjenosti“.



“ Godine ne treba skrivati – treba ih pametno pratiti. Ne borimo se protiv procesa starenja, nego biramo kako da lice ostane funkcionalno, njegovo i skladno. “

Skin boosteri postaju sve popularniji. Šta žene često očekuju od njih, a šta oni realno mogu postići?

Najčešća očekivanja su: „da lice izgleda mlađe“, „da se izgubi suhoća“, „da koža izgleda jedrije“ ili „da ten bude ujednačen“. Realno, skin boosteri su odlični kada je cilj poboljšanje kvaliteta kože – hidratacije, fine teksture, sjaja,

elastičnosti i ujednačenijeg izgleda. Oni nisu isto što i korekcija volumena ili duboke strukturalne promjene, ali u mnogim slučajevima mogu biti osnova anti-age pristupa koji dugoročno daje lijep i prirodan efekat.

Koja je najveća zabluda o anti-age tretmanima koju biste voljeli razbiti?

Najveća zabluda je da je anti-age samo niz zahvata koji „brišu godine“. Zato ja više volim koristiti naziv pro-aging, jer je to filozofija koja prihvata starenje kao prirodan, lijep i sastavni dio života, umjesto da ga predstavlja kao problem koji treba sakriti ili ispraviti.

Anti-age, odnosno pro-aging, prije svega je strategija: procjena kože i mimike, pravilan redoslijed tretmana, dosljedna njega, realna očekivanja i prevencija. Ne radi se o jednom zahvatu koji vas pretvara u nešto drugo, nego o pametnom održavanju koje podržava lice da ostane vitalno.

Nakon toliko godina iskustva, šta biste danas savjetovali ženi koja želi početi brinuti o svom licu, ali ne zna odakle da počne?

Prvo, neka krene od razgovora i procjene. Svaka koža je drugačija i „najbolja rutina“ ne postoji – postoji rutina koja odgovara njenom tipu kože, stanju i cilju. Drugo, neka ne preskače osnovu: zaštitu od sunca, hidrataciju, nježnu njegu i aktivne supstance u skladu s tolerancijom kože. Treće, neka razmišlja dugoročno. Anti-age je plan, a ne intervencija.



Medicina i estetika izuzetno se brzo razvijaju. Koliko je važno za jednog doktora da stalno uči, putuje i prati svjetske trendove?

Izuzetno je važno. Ali ne mislim samo na „praćenje trendova“, nego na razumijevanje nauke koja stoji iza njih, procjenu dokaza, učenje kako se pravilno indicira i izvodi određeni tretman te kako se procjenjuju rizici. U estetici su sigurnost i preciznost presudne. Kontinuirano usavršavanje omogućava da pacijenti dobiju ono što je provjereno, a ne ono što je samo trenutno popularno.

Imali ste priliku dodatno se educirati i raditi u međunarodnom okruženju. Šta ste iz tih iskustava donijeli u svoj rad i odnos prema pacijentima?

Donijela sam posebno snažan osjećaj standarda – kako se radi strukturirano, kako



se dokumentuje napredak i kako se tretmani planiraju kao proces, a ne kao „jednokratno rješenje“. U međunarodnom okruženju dodatno sam utvrdila koliko su važni individualni pristup i komunikacija: objasniti, uskladiti očekivanja i raditi u skladu s medicinskom realnošću. To je i danas temelj mog odnosa s pacijentima.

Postoji li trenutak u Vašoj karijeri na koji ste posebno ponosni, ali ga javnost možda ne poznaje?

Moje usavršavanje i dodatno učenje važan su dio moje karijere. Ono nije samo za mene, nego prvenstveno za dobrobit mojih pacijenata. Posebno sam ponosna na trenutke kada pacijentice nakon tretmana kažu: „Više ne razmišljam stalno o svom licu“ ili „Izgledam odmorno, a ne promijenjeno“. To su male, ali vrijedne pobjede. Često se ne vide na

Svaka koža je drugačija i „najbolja rutina“ ne postoji – postoji rutina koja odgovara njenom tipu kože, stanju i cilju.

fotografijama niti u medijima. **Najviše me ispunjava kada rezultat nije samo estetski, nego kada vrati samopouzdanje na miran i nenametljiv način.**

Kada izađete iz ordinacije i skinete „doktorsku“ ulogu, šta je za Vas pravi ritual ljepote – nešto bez čega ne možete?

Volim jednostavne korake koji se ponavljaju, jer koži odgovara kontinuitet. To su hidratacija, zaštita od sunca i dosljednost u njezi. Također, više od bilo kojeg proizvoda vjerujem u san, izbjegavanje stresa, dovoljnu hidrataciju, zdravu prehranu i kvalitetan životni ritam.

Da li vjerujete da godine treba skrivati ili ih treba nositi na način koji nam omogućava da izgledamo najbolje što možemo?

Godine ne treba skrivati – treba ih pametno pratiti. Ne borimo se protiv procesa starenja, nego biramo kako da lice ostane funkcionalno, njegovo i skladno. **Najljepši rezultati su oni u kojima osoba izgleda bolje, izgleda lijepo u skladu sa svojim godinama i zadržava svoj identitet.** To je, po meni, suština „prirodnog“ pristupa: ne zamjena, nego unapređenje.

I za kraj, kada biste mogli svakoj ženi pokloniti jednu poruku o ljepoti i samopouzdanju, šta biste joj rekli?

Rekla bih joj: ljepota nije borba s godinama, nego briga o sebi. Ne morate čekati da „nestane“ nešto na licu da biste se osjećali vrijedno. Možete graditi samopouzdanje postepeno, kroz zdravlje, njegu i izbor tretmana koji poštuju vaš identitet.





Dr. Burgić
Estetska hirurgija

Svaki naš estetski zahvat počinje individualnim pristupom i detaljnim razgovorom sa pacijentom.
Naš cilj nije promjena radi promjene, nego rezultat koji poštuje proporcije, prirodan izgled i vaše lične želje.
Kroz savremene metode plastične i estetske hirurgije pristupamo korekcijama lica i tijela pažljivo, odgovorno i uz jasno definisan plan tretmana.
Posebnu pažnju posvećujemo sigurnosti pacijenta, kvalitetu korištenih materijala, stručnosti tima i postoperativnoj njezi.
Jer dobar estetski rezultat nije samo ono što se vidi nakon zahvata, nego i osjećaj povjerenja tokom cijelog procesa.

KONTAKT INFO:

A: Aleja Alije Izetbegovića 31, 75000 Tuzla
E: info@drburgic.com
W: www.drburgic.com
T: 061735735

Lucija Gagro: Ne postoji jedan make up ili jedan proizvod koji će jednako dobro funkcionirati na svima

Upravo je razumijevanje individualnih karakteristika ono što make up čini profesionalnim.

Intervju: Lucija Gagro, mag.pharm. i make up artist

Makeup je mnogo više od šminke – on je način izražavanja, kreativnosti i isticanja onoga što već postoji u nama. Za Luciju Gagro, mag. pharm. i make up artist, upravo je individualnost ono što svaki make up čini posebnim. Iako prati trendove i poznaje savremene tehnike, ne vjeruje u njihovo slijepo kopiranje. Svakom licu pristupa drugačije, osluškujući želje klijentice i tražeći ono što će najbolje naglasiti njezine prirodne karakteristike. Spoj znanja, preciznosti i kreativnosti ono je što njezin rad čini prepoznatljivim. Farmaceutska struka naučila ju je odgovornosti, detaljima i razumijevanju kože, dok joj je make up pružio prostor za umjetnost i stvaranje. Kroz godine rada susrela se s različitim licima, željama i prilikama, ali jedno je, kaže, uvijek isto – najbolji make up je onaj u kojem se žena i dalje prepoznaje.

U razgovoru za BeautiFUL, Lucija govori o svom profesionalnom putu, ljubavi prema make up-u, važnosti individualnog pristupa, trendovima koji dolaze i prolaze, ali i o tome kako postići da šminka bude saveznik ljepote, a ne maska.

Lucija, kada si shvatila da makeup nije samo hobi, nego nešto čime se želiš profesionalno baviti?

Mislim da sam vrlo rano shvatila koliko me ispunjava sve što je kreativno i što mogu stvarati vlastitim rukama. Oduvijek sam imala potrebu uljepšavati i mijenjati stvari oko sebe, a makeup mi je omogućio upravo to – da kreativnost spojim s radom s ljudima. **Mislim da je jedna od najljepših stvari u životu kada pronađeš nešto što te istinski ispunjava i pritom od toga možeš izgraditi svoju profesiju.**

Što najviše voliš kod svog posla – samu transformaciju, rad s klijenticama ili kreativni dio?

Uživam u svemu navedenom, ali kada bih morala izdvojiti jednu stvar, to bi definitivno bio kreativni dio. Posebno volim kada mi klijentica prepusti povjerenje i slobodu da od nje napravim najljepšu i najelegantniju verziju nje same. **Svaka žena ima svoju individualnu ljepotu i karakter, a moj je posao prepoznati što joj najbolje pristaje i to naglasiti.**

Kako izgleda jedan tvoj radni dan kada imaš više klijentica?

Takvi radni dani najčešće počinju vrlo rano i prilično su dinamični. Kada radim s više klijentica, važno mi je da svakoj posvetim jednaku pažnju i koncentraciju, bez obzira na to je li prva ili posljednja. To su dani koji traže puno fokusa, energije i dobre organizacije, ali upravo je to ono što volim u svom poslu. **Na kraju dana umor je svakako prisutan, ali zadovoljstvo kada vidim da svaka klijentica odlazi s osmijehom ipak uvijek nadjača taj umor.**

Koji makeup look klijentice danas najčešće traže?

Rekla bih da je to i dalje ono što najčešće nazivamo soft glam. Ten je malo jače odrađen, oči su uglavnom vrlo suptilno naglašene, trepavice prirodne, a paleta boja neutralna i nosiva.

Lucija Gagro, mag. pharm. i make up artist, spojila je dvije naizgled različite profesije – farmaciju i makeup – u jedinstvenu priču koja objedinjuje znanje, preciznost, estetiku i kreativnost. Po struci je magistrica farmacije, a ljubav prema makeupu s vremenom je prerasla iz kreativnog interesa u ozbiljan profesionalni poziv. U svom radu posebnu pažnju posvećuje individualnom pristupu. Umjesto slijepog praćenja trendova, vodi se idejom da se makeup treba prilagoditi osobi, njezinim crtama lica, karakteru, željama i prigodi. Za Luciju je cilj makeupom naglasiti ono najljepše, a pritom sačuvati prirodnost i prepoznatljivost osobe. Kroz rad s klijenticama razvila je sposobnost da prepozna što pojedinom licu najbolje odgovara, ali i da sasluša želje svake žene koja joj se povjeri. Upravo spoj stručnosti, kreativnosti i ljubavi prema radu s ljudima čini temelj njezina profesionalnog pristupa make upu.





Klijentice danas uglavnom žele izgledati dotjerano i sofisticirano, ali i dalje prepoznati sebe u ogledalu.

Prirodni makeup ili glamur – što je trenutno traženije?

Definitivno prirodniji makeup. Posljednjih godina primjetan je veliki zaokret prema svježem, nenametljivom izgledu. Utjecaj celebrity beauty kulture, od Hailey Bieber pa nadalje, definitivno je ostavio trag i kod nas. To iskreno i ja srdačno pozdravljam jer je takav izgled moj osobni pečat.

Kako biraš makeup prema obliku lica, očima i tenu određene klijentice?

Pravi profesionalac to bi trebao znati čim ugleda ženu ispred sebe. Nakon toliko godina rada možda to danas izgleda kao intuicija, ali iza te procjene zapravo stoje godine iskustva i rada na različitim licima. Ne postoji jedan makeup ili jedan proizvod koji će jednako dobro funkcionirati na svima.

Upravo je razumijevanje individualnih karakteristika ono što makeup čini profesionalnim.

Koja je najčešća greška koju žene rade kada se same šminkaju?

Rekla bih da je to najčešće odabir nijanse koja nije u skladu s njihovim tenom i prirodnim tonovima lica, bilo da je riječ o puderu, rumenilu ili proizvodima za usne. Društvene mreže dodatno su popularizirale određene kombinacije, poput vrlo tamne olovke za usne i izrazito svijetlog ruža. Takav kontrast može odlično funkcionirati pred kamerom i pod određenim osvjetljenjem, ali u svakodnevnom životu, na prirodnom svjetlu, može izgledati puno intenzivnije i manje skladno. **Važno je uvijek prilagoditi trend vlastitom licu, a ne samo kopirati ono što dobro izgleda na nekom drugom.**

Koliko je dobra priprema kože važna za konačan izgled i trajnost makeupa?

Iznimno je važna i nikada je ne preskačem. Prije samog makeupa potrebno je procijeniti tip kože, ali i njezino trenutno stanje, odnosno je li dehidrirana, suha, masna, osjetljiva ili ima izraženiju teksturu. Tek nakon toga biram proizvode i način pripreme. **Kada je koža pravilno pripremljena, makeup će puno ljepše izgledati, a njegova trajnost bit će bolja. Priprema kože za mene je zapravo prvi korak makeupa, a ne nešto što mu prethodi.**

Koji je proizvod, po tvom mišljenju, „must have“ u svakoj makeup torbici?

Ako moram odabrati samo jedan proizvod, rekla bih olovka za usne, idealno u nijansi koja je bliska prirodnoj boji usana. Uz nju mi je uvijek pri ruci i nude ruž. Čak i kada na licu nemam ništa drugo, pravilno definirane



usne i dobra nude nijansa mogu odmah osvježiti i podići cijelo lice.

Postoji li neki makeup trend koji trenutno svi traže, a ti misliš da neće odgovarati baš svakoj ženi?

Da, definitivno glowy skin. To je prekrasan trend, ali ne znači da će isti intenzitet sjaja odgovarati svakoj koži. Kod izraženije teksture ili nepravilnosti važno je vrlo pažljivo pozicionirati sjajne proizvode jer reflektiraju svjetlost i mogu dodatno naglasiti područja koja klijentica možda želi vizualno ublažiti. Zato ne volim slijepo pratiti trendove. **Puno mi je važnije prilagoditi ih konkretnoj osobi i njezinu stanju kože.**

Koliko se makeup za dnevnu priliku razlikuje od makeupa za svadbu, maturu ili neku posebnu večer?

Razlika je prije svega u intenzitetu, načinu nanošenja i zahtjevima koje makeup mora zadovoljiti. Za dnevnu priliku najčešće biram lakše teksture i suptilniju definiciju, dok kod svadbenog ili večernjeg makeupa moram uzeti u obzir dugotrajnost, fotografiranje, različite uvjete osvjetljenja i činjenicu da makeup treba izgledati dobro satima. **Ipak, bez obzira na priliku, cilj mi nije nanijeti što više proizvoda, nego postići što bolji rezultat s količinom proizvoda koja je za konkretno lice potrebna.**

Koji dio šminkanja ti je najzahtjevniji – ten, oči, obrve ili usne?

S obzirom na to da sam već dugo i edukator, primjećujem da je početnicima često najzahtjevnije šminkati usne na drugoj osobi. Tako je bilo i meni kada sam počela prije desetak godina. **No, makeup je vještina koja se gradi praksom. Nakon godina rada i velikog broja različitih lica, danas mi nijedan segment makeupa nije nešto što doživljavam kao posebno težak.** U konačnici, iskustvo donosi sigurnost, a sigurnost ostavlja prostor za kreativnost.





Intervju: Miroslav Marijanović, vlasnik salona Red Carpet

Miroslav Marijanović – čovjek iza 21 godine Red Carpeta

Od prvih koraka do prepoznatljivog imena u svijetu ljepote, mode i događaja: priča o viziji, upornosti i ljudima koji su svih ovih godina bili dio Red Carpeta.

Neke poslovne priče s vremenom postanu dio identiteta grada. Red Carpet je jedna od njih. Već 21 godinu njeguje povjerenje svojih klijenata, prati promjene u frizerskoj industriji i raste zajedno s ljudima koji mu se vraćaju. Iza ovog imena stoji Miroslav Marijanović, koji je još kao tinejdžer zakoračio u svijet frizerstva i kroz godine izgradio prepoznatljiv profesionalni put. Danas, uz novi prostor i Head Spa koncept, Red Carpet otvara novo poglavlje – spoj iskustva, suvremenog pristupa i želje da svaki klijent iz salona izađe zadovoljan i s osjećajem da je odvojio vrijeme za sebe. U razgovoru za časopis BeautiFUL, Miroslav govori o 21 godini rada, počecima, klijentima, timu, frizerskoj struci, novom Red Carpetu i planovima za budućnost.

Dvadeset i jedna godina Red Carpeta – kada danas pogledate početak, jeste li mogli zamisliti da ćete biti tu gdje ste danas? Što biste poručili sebi na početku karijere?

Uvijek sam imao veliku maštu i sanjao velike stvari, čak i onda kada nisam imao financijske mogućnosti da ih ostvarim. Nikada nisam odustajao od svojih snova. Vjerovao sam da se i od nečega malog može stvoriti nešto veliko ako imaš dovoljno volje, upornosti i ljubavi prema onome što radiš. Oduvijek me ispunjavalo stvaranje. Volim kada od ideje nastane nešto konkretno – lijepa frizura, cvjetni aranžman ili atmosfera koju stvaraju detalji u prostoru. Mislim da je upravo ta potreba za stvaranjem oblikovala mene kao frizera i poduzetnika. Nisam imao



Miroslav Marijanović svoju je karijeru započeo sa 16 godina, a više od dvije decenije rada donijela su mu bogato iskustvo u salonskom radu, televizijskim angažmanima, modnim projektima, snimanjima i radu na vjenčanjima. Kroz godine je izgradio vlastiti profesionalni potpis, ali i salon koji danas počiva na jasnim vrijednostima – kvaliteti, stručnosti, individualnom pristupu i povjerenju klijenata. Posebnu pažnju posvećuje edukaciji i praćenju novih trendova, tehnika i proizvoda.

financijsku sigurnost, pa je put bio zahtjevniji, ali imao sam ogromnu želju i volju. I ta se energija do danas nije promijenila. I dalje me pokreće potreba da stvaram, razvijam se i pomičem vlastite granice. Ovaj intervju mi je na neki način poput vremeplova. Vraća me kroz 21 godinu rada i podsjeća na sve što se putem dogodilo. Kada pogledam što sam izgradio, osjećam ponos i zahvalnost. Ponosan sam što sam poštenim i časnim radom, uz svoj tim i vlastitih deset prstiju, stvorio nešto što traje i ima svoje ime i mjesto.

Vjerujem i u Božju providnost te sam zahvalan za ljude i prilike koji su bili dio tog puta. A kada bih mogao razgovarati s mlađim sobom, rekao bih mu da nastavi sanjati i još više vjeruje vlastitoj intuiciji. Ponekad osjetiš da si stvoren za nešto više, iako još ne znaš kako ćeš do toga doći. Važno je vjerovati tom osjećaju i imati hrabrosti krenuti za njim.

Što je bilo najteže u prvim godinama – pronaći klijente, izgraditi tim, održati kvalitetu ili opstati na tržištu?

Moj prvi salon bio je moja prva ljubav. Bio je to mali salon s velikom dušom, u kojem je započela priča koja traje i danas. Tada je za mene bio puno više od poslovnog prostora – bio je centar moga svijeta. Prije nego što sam pokrenuo Red Carpet, radio sam u salonu od svoje 16. godine i već tada počeo graditi prepoznatljivost. Bilo je to potpuno drukčije vrijeme. Nije bilo toliko salona, društvene mreže nisu postojale u današnjem obliku, a biti frizer nije bilo ni približno toliko



popularno kao danas. Posebno je bilo zanimljivo što sam kao muškarac odabrao zanimanje koje se u našoj sredini tada nije doživljavalo kao nešto uobičajeno. Susretao sam se s različitim pogledima i komentarima, ali ljubav prema poslu bila je jača od svega. Ljudi su s vremenom prepoznali mene, moj rad i predanost. Najbolja reklama bila je preporuka zadovoljnog klijenta. Kasnije su došli televizijski angažmani, tjedni mode i različita snimanja, što je dodatno pridonijelo mojoj prepoznatljivosti i razvoju brenda. U početku nisam razmišljao o onome što danas nazivamo premium konceptom.

Želio sam biti u trendu, raditi s kvalitetnim brendovima, stvoriti ugodan prostor i klijentima pružiti nešto više. Ta se vizija s vremenom razvijala zajedno sa mnom. Iza uspješnog salona stoji puno više od frizerskog zanata: godine rada, odricanja, edukacija i ulaganja u sebe, tim i prostor. **Ponekad moraš biti i frizer i psiholog i menadžer. A kada bih morao izdvojiti jednu riječ zbog koje sve ove godine nisam odustao, bila bi to ljubav prema ovom poslu. Odustajanje kod mene jednostavno nije opcija.**

Frizerski posao nije samo šišanje i uređivanje kose. Koliko su važni odnos s klijentima i povjerenje koje gradite godinama?

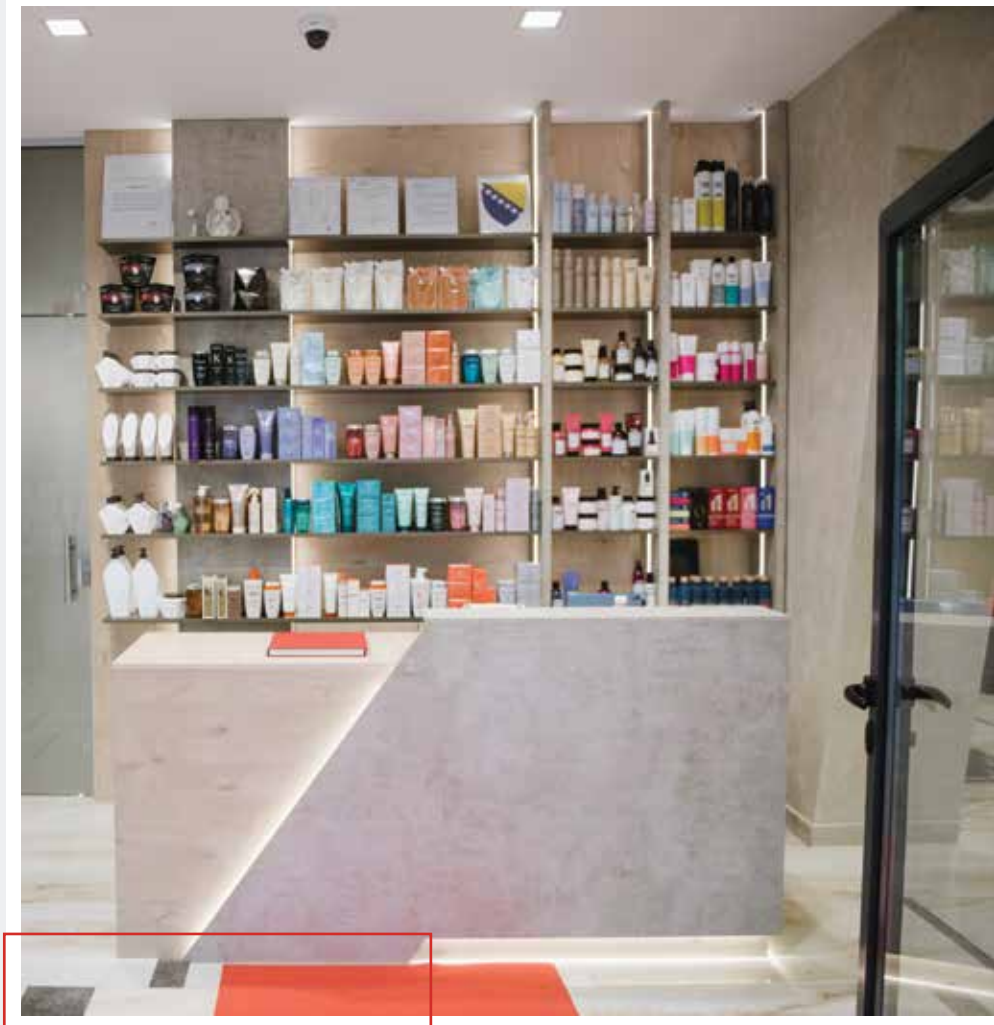
Mislim da je povjerenje temelj svakog uspješnog odnosa između frizera i klijenta. Imam klijentice koje friziram još od svojih prvih početaka, neke i više od 20 godina. Kada vam netko toliko dugo dolazi, to je puno više od poslovnog odnosa i takvo povjerenje iznimno cijenim. Red Carpet nikada nisam želio kao tipičnu salonsku priču. Važno mi je da se ljudi osjećaju ugodno, da atmosfera bude pozitivna i da postoje određeni standardi ponašanja. Ogovaranje i komentiranje drugih ljudi kod nas nisu prihvatljivi jer profesionalnost nije samo ono što radimo s kosom nego i način na koji se odnosimo prema ljudima. Dogodi se da klijent s vremenom podijeli osobnu priču ili problem. Ljudi ponekad trebaju razgovor i nekoga tko će ih saslušati. Takvo povjerenje treba poštovati. **Želim da klijent, bez obzira na raspoloženje s kojim je došao, iz salona izađe s osmijehom.** Kada postoji povjerenje, klijent se lakše prepusti našem znanju i kreativnosti. Tada zajedno možemo doći do najboljeg rezultata. Volio bih da iz Red Carpeta ljudi ne ponesu samo lijepu frizuru nego i osjećaj da su odvojili vrijeme za sebe i da im se netko zaista posvetio.

Što se najviše promijenilo u frizerstvu tijekom posljednjih dvadesetak godina – tehnike, proizvodi, trendovi ili očekivanja klijenata?

Frizerstvo se nevjerojatno promijenilo, posebno kada govorimo o tehnikama bojanja kose, koje su se razvijale i usavršavale. Osnove su i dalje važne jer bez dobrog poznavanja temelja nema kvalitetnog frizera, ali mogućnosti koje danas imamo teško je usporediti s onima na početku moje karijere. Veliku promjenu doživjeli su i profesionalni proizvodi.

Nekada je pojava pjene za kosu bila prava senzacija, a danas imamo sofisticirane proizvode i tretmane kojima možemo odgovoriti na različite potrebe kose i vlasišta. Ovo je zanimanje u kojem se uči cijeli život. Frizerstvo je povezano s modnom industrijom, a trendovi se neprestano mijenjaju. Volim reći da je edukacija moje osobno ažuriranje softvera.

Upravo se pripremam za novo putovanje i stručnu edukaciju na kruzeru. Veselim se novim tehnikama, inovacijama, inspiraciji i druženju s kolegama. S druge strane, tržište je danas prezasićeno sadržajem. Društvene mreže nude bezbroj trendova, a uz sve veću prisutnost umjetne inteligencije u vizualnom sadržaju ponekad se čini da se autentičnost gubi. Lako je privući pažnju na trenutak, ali puno je teže izgraditi identitet i povjerenje koje traje godinama. **Trendovi i tehnologija mijenjaju se, ali znanje, kreativnost, autentičnost i kvaliteta rada uvijek će razlikovati dobrog frizera.**



Jesu li današnje klijentice informiranije i zahtjevnije nego prije, i koliko društvene mreže utječu na njihove želje?

Svijest o njezi kose znatno se promijenila. Žene danas više pažnje posvećuju kvaliteti i zdravlju kose, a vjerujem da će pravilna njega kod kuće u budućnosti biti još važnija.

Naravno, nekima je teško odvojiti i pet minuta za masku, ali postoje praktična rješenja poput profesionalnih leave-in tretmana. Najvažnije je pronaći njegu koju će osoba zaista provoditi. Društvene mreže pritom imaju velik utjecaj. Problem je što je velik dio sadržaja idealiziran: fotografije su obrađene, koriste se Photoshop i umjetna inteligencija, a rezultati se prikazuju bez konteksta. Klijentica vidi savršenu boju, ali ne vidi uvijek koliko je vremena i rada bilo potrebno niti je li takav rezultat moguć na njezinoj kosi. Ipak, ne mislim da su sva očekivanja klijenata nerealna. Ponekad je veći problem nedovoljno poznavanje mogućnosti kose ili stručnog rada. Zadatak frizera nije samo izvršiti želju nego razumjeti što osoba želi, procijeniti stanje kose i pronaći najbolje izvedivo rješenje.

Danas su klijentice spremnije ulagati u kvalitetne proizvode i profesionalnu uslugu, a s time dolaze i veća očekivanja. To je razumljivo. Na nama je da znanjem, iskustvom i iskrenim pristupom opravdamo njihovo povjerenje.

Koliko vam je važno pratiti svjetske trendove, a koliko frizuru prilagoditi konkretnoj osobi?

Vjerujem da svaki frizer treba imati vlastiti, prepoznatljiv rukopis. Važno je pratiti trendove, educirati se i biti u korak s vremenom, ali jednako je važno razviti vlastiti stil i prepoznati što najbolje pristaje određenoj osobi. Ne možemo svima pristupati jednako. Treba uzeti u obzir oblik lica, ten, kvalitetu i teksturu kose, ali i osobnost, stil odijevanja i način života klijenta. Primjećujem da se neki ljudi teško odlučuju na promjene. Ponekad se toliko naviknemo na određeni izgled da ni ne razmišljamo postoji li nešto što bi nam možda pristajalo još bolje.

Uloga dobrog frizera nije nametati svoje ideje, nego prepoznati potencijal, predložiti promjenu i pomoći klijentu da se odvaži. Konačna odluka uvijek je na klijentu. Moj je zadatak ponuditi znanje, iskustvo i iskren savjet. Dobra frizura nije nužno ona koja je trenutačno najmodernija, nego ona koja odgovara osobi, ističe njezinu ljepotu i daje joj osjećaj da izgleda najbolje moguće. Trendovi dolaze i prolaze, ali individualnost ne bi smjela izaći iz mode.

Koji biste frizerski trend voljeli zauvijek ostaviti u prošlosti, a koji vam je drago ponovno vidjeti?

Iskreno, trend koji ne bih volio da se ikada više vrati jest sivi ombre. (smijeh) Čak i dok je bio jako popularan, nastojao sam ga izbjegavati jer jednostavno nije bio moj stil. Trendovi se vrte u krug i često se vraćaju nakon dvadesetak godina, samo u modernijem izdanju. Drago mi je što su se vratile stepenaste frizure, takozvani butterfly cut, puno volumena i pokreta u kosi te ženstvenost i elegancija koje su nekada bile izraženije.



Važniji od samog oblika frizure su mi zdrava, sjajna kosa, lijepa i prirodna boja te suptilni pramenovi koji kosi daju dimenziju i dubinu bez pretjerivanja. **Volim kada boja izgleda profinjeno, nijanse se skladno stapaju, a kosa djeluje njegovano, a ne umjetno. Trendovi dolaze i prolaze, ali lijepa, zdrava i sjajna kosa nikada ne izlazi iz mode.**

Koje su najčešće pogreške u kućnoj njezi kose i koji biste frizerski mit voljeli razbiti?

Često se griješi već pri odabiru šampona, regeneratora i proizvoda za njegu, ali i u načinu pranja, ispiranja, sušenja i oblikovanja kose. Problem su i previsoke temperature uređaja za oblikovanje. Ponekad klijentice ulože mnogo u kvalitetne tretmane u salonu, a onda kod kuće nepravilnom njegom i svakodnevnim korištenjem topline naruše dio postignutog rezultata.



Jedan od čestih mitova jest da regenerator masti kosu. Neodgovarajući proizvod ili nepravilna primjena mogu otežati kosu, ali pravilno odabran regenerator važan je dio njege. Tu je i mit da će, ako iščupamo jednu sijedu vlas, narasti još tri – što nije istina. Također, nije sve što je prirodno automatski bolje za svakoga; to vrijedi i za kanu u usporedbi s klasičnim bojama. Nakon većih kemijskih procesa, poput pramenova i posvjetljivanja, preporučujem dodatnu pažnju i, kada je izvedivo, barem 24 sata bez pegle, uvijača i nepotrebnog izlaganja visokim temperaturama.

Kosa je nakon takvih tretmana osjetljivija i dobro joj je dati malo predaha. Lijepa kosa nije rezultat samo jednog dolaska u salon. To je kombinacija stručnog rada, kvalitetnih proizvoda i pravilne kućne njege. Naš posao nije završen kada klijent izađe iz salona – važno je pomoći mu da postignuti rezultat što dulje očuva.

Što za vas znači biti vrhunski frizer – tehnika, kreativnost, iskustvo ili sposobnost da klijentu iskreno kažete da nešto nije najbolji izbor?

Za mene je vrhunski frizer puno više od osobe koja savršeno vlada tehnikom. Znanje, kreativnost i iskustvo iznimno su važni, ali jednako su važni komunikacija, razumijevanje klijenta i sposobnost da prepoznate što je za njega najbolje. Ako procijenim da neka želja nije dobar izbor za kosu ili da rezultat neće biti onakav kakav klijent očekuje, smatram svojom profesionalnom odgovornošću to otvoreno reći.

Naš posao nije samo ispuniti svaku želju nego ponuditi stručno mišljenje i zajedno pronaći najbolje rješenje. Tako se gradi povjerenje koje traje godinama. Kada je riječ o mladim frizerima, uvijek polazim od vlastitog iskustva. Potrebni su ljubav prema poslu, želja, trud i predanost, ali i disciplina te konstantno učenje.

Talent je velika prednost, no bez rada i upornosti teško dolazi do punog izražaja. Vrhunski frizer ne postaje se preko noći. To je rezultat godina rada, odricanja, edukacije i ljubavi prema onome što radite. Uz iskren odnos prema klijentima i želju da svakoga dana budete bolji, gradite nešto puno vrijednije od same vještine – svoje ime i reputaciju.



stoje godine rada, kreativnosti, brojni klijenti i ljudi koji su bili dio naše priče. Takav se status ne stječe jednom frizurom ili jednim uspjehom. Gradi se godinama, kroz dosljednost, kvalitetu i odnos prema poslu i ljudima. **Možda mi je upravo to najveće priznanje – da je nešto što sam započeo prije više od dva desetljeća preraslo u prepoznatljivo ime koje ima svoju priču i identitet u Mostaru.**

Nakon toliko godina rada i brojnih projekata, postoji li trenutak ili iskustvo koje vam je posebno ostalo u pamćenju?

Kada iza sebe imate 21 godinu rada, teško je izdvojiti samo jedan trenutak. Bilo je mnogo televizijskih snimanja, modnih revija, poslovnih angažmana i rada na terenu, posebno za vjenčanja. Svako od tih iskustava donijelo je nešto novo, otvorilo neka vrata i omogućilo mi da upoznam nove ljude i nastavim razvijati posao. Uvijek sam vjerovao da svaki angažman, bez obzira na veličinu, treba odraditi maksimalno profesionalno. Ne treba se uzdizati zbog prethodnih uspjeha niti misliti da je nešto samo po sebi dovoljno. U svakom novom projektu treba dati svoj maksimum i opravdati ukazano povjerenje. Ponosan sam na mnogo toga što sam tijekom godina napravio, ali posebno mi znači što je Red Carpet prepoznat kao kultni frizerski salon. Iza tog naziva

Koliko je teško izgraditi tim koji dijeli iste standarde kvalitete i profesionalnosti?

Izgradnja tima jedan je od najzahtjevnijih, ali i najvažnijih dijelova poslovanja. Jedno je biti dobar frizer i odgovarati za vlastiti rad, a nešto sasvim drugo izgraditi tim koji dijeli iste standarde, vrijednosti i viziju.

Kroz godine se tim mijenjao, ljudi su dolazili i odlazili, a sa svakim iskustvom naučite nešto novo. Stručnost i talent jesu





važni, ali nisu dovoljni. Jednako su važni karakter, odgovornost, disciplina, odnos prema klijentima i spremnost na učenje. Važno mi je da svatko u timu razumije da ne predstavlja samo sebe nego i ime Red Carpeta. Klijentovo iskustvo čine atmosfera u salonu, komunikacija, profesionalnost i odnos svih ljudi s kojima se susretne. Nije uvijek jednostavno uskladiti različite karaktere i navike, ali moraju postojati zajednička pravila i svijest da svi radimo prema istim standardima.

Kvalitetan tim ne gradi se samo zahtjevima nego i ulaganjem u ljude, njihov razvoj i edukaciju. Dobar tim nije samo skup ljudi koji obavljaju zadatke. To su ljudi koji razumiju viziju kojoj težimo. Prostor, oprema i proizvodi važni su, ali bez ljudi koji stoje iza svega toga nemaju punu vrijednost.

Što za vas predstavlja novi Red Carpet i što želite da klijent osjeti onog trenutka kada uđe u salon?

Novi Red Carpet za mene predstavlja krunu dosadašnjeg rada i ostvarenje velikog poslovnog sna koji sam godinama nosio u sebi. Taj san nije nastao preko noći – gradio se kroz godine rada, truda, odricanja, učenja i vjere da se upornost isplati. Zato mi ovaj salon znači mnogo više od novog prostora. On je dokaz da se vizija, kada joj se dovoljno dugo i iskreno posvetite, može pretvoriti u stvarnost. Želio sam stvoriti ambijent u kojem će se klijenti osjećati ugodno, opušteno i dobrodošlo – elegantan i estetski privlačan prostor koji je istovremeno topao i funkcionalan.

Jednako mi je bilo važno osigurati dobre uvjete rada timu jer Red Carpet nisu samo zidovi, stolci i ogledala – Red Carpet čine ljudi. Za mene je premium usluga puno više od luksuznog prostora i vrhunskih proizvoda. Ona se ogleda u znanju, profesionalnosti, preciznosti, dobroj organizaciji i načinu na koji se odnosimo prema svakom klijentu. Želim da svatko osjeti da ga slušamo, razumijemo njegove želje i nudimo iskren stručni savjet. **Najveća mi je potvrda kvalitete kada se klijent vraća ne zato što mora, nego zato što prepoznaje vrijednost koju dobiva. Pravi premium standard ne dokazuje se riječima, nego dosljednošću – svakoga dana, svakom uslugom i svakim klijentom.**

Zašto ste odlučili da Red Carpet ostane specijalizirani frizerski salon, umjesto da ponudu proširite na makeup, nokte i druge beauty usluge?

Želim da Red Carpet ostane specijalizirani frizerski salon koji obuhvaća različite segmente frizerstva, od šišanja, koloracije i oblikovanja



kose do profesionalne njege i novih tretmana vlasišta. Tijekom godina klijenti su me često pitali hoćemo li uvesti i makeup ili nokte. Takav koncept može biti poslovno zanimljiv, ali nikada nisam želio širiti ponudu samo zato što je nešto popularno ili postoji potražnja. Svoje znanje, iskustvo i karijeru gradio sam u frizerstvu i želim nastaviti razvijati upravo tu struku. Ne bih se osjećao ugodno nuditi usluge iz područja za koja nisam educiran i u kojima nemam potrebno stručno znanje. Ako se pojavi problem, želim imati znanje i iskustvo da ga mogu prepoznati i ponuditi odgovarajuće rješenje. Za mene je specijalizacija znak odgovornosti, a ne ograničenja. Ne moramo raditi sve da bismo bili uspješni. Važnije mi je da ono što radimo, radimo kvalitetno, stručno i s jasnim standardima. **Želim da Red Carpet raste kroz nove tehnike, edukacije, profesionalne proizvode i inovacije unutar frizerske struke.**

Head Spa je za mnoge još uvijek relativno nov pojam. Što taj tretman zapravo podrazumijeva i kome je namijenjen?

Ideja se razvijala kroz moj dugogodišnji rad u frizerstvu. Primijetio sam koliko klijenti uživaju u pranju kose, masaži vlasišta i trenutku kada se mogu prepustiti njezi i jednostavno opustiti. Novi salon pružio nam je priliku da stvorimo zaseban prostor u kojem ćemo ponuditi cjelovit ritual njege i opuštanja.

Head Spa objedinjuje profesionalnu njegu vlasišta i kose, masažu i trenutke opuštanja. Tretman uključuje procjenu stanja vlasišta i kose, odabir odgovarajuće njege, piling vlasišta, pranje, masažu te primjenu profesionalnih preparata prilagođenih individualnim potrebama. Posebnu pažnju posvećujemo i njezi dužine i vrhova kose.

Koristimo premium proizvode, među kojima su i preparati sa sastojcima morskog podrijetla, poput algi i minerala. Preparati se biraju prema tipu kose, stanju vlasišta i potrebama klijenta. Ono što mi je posebno važno jest da Head Spa nije samo masaža niti klasično pranje kose. To je spoj ciljane njege i ugodnog iskustva opuštanja. Želimo posvetiti pažnju vlasištu, ali i omogućiti klijentu da se nakratko odmakne od svakodnevnih obveza i posveti sebi. Tretmani su namijenjeni i ženama i muškarcima. Osmislili smo različite rituale kako bi svatko mogao pronaći ono što mu odgovara.



Među vašim tretmanima posebno se ističe Head Spa Signature. Što ga čini posebnim?

Head Spa Signature naš je prepoznatljivi ritual koji objedinjuje profesionalnu njegu vlasišta i kose, luksuz i duboko opuštanje. Sam tretman traje 60 minuta, nakon čega slijede profesionalno feniranje i styling. Ritual započinje konzultacijom i analizom vlasišta kako bismo njegu prilagodili individualnim potrebama. Uključuje aromaterapiju, opuštanje drvenim spa alatima, piling i dubinsko čišćenje vlasišta, dva šamponiranja uz masažu, premium tretman za kosu te njegu uz pomoć mist tretmana i parne kape. Tijekom djelovanja preparata klijenti uživaju i u masaži ruku, a na kraju se nanosi personalizirani serum. Tretmane izvodimo na posebnim masažnim krevetima koji omogućuju udoban položaj tijela i dodatno pridonose opuštanju. Željeli smo stvoriti ambijent u kojem se klijent može potpuno prepustiti i na trenutak zaboraviti na obveze. Drago nam je i što klijenti mogu doći u paru – primjerice majka i kći, partneri ili prijateljice. Imali smo i mladenke koje su dolazile s kumama prije vjenčanja kako bi se opustile prije posebnog dana. To pokazuje da Head Spa može biti i lijepo zajedničko iskustvo, a ne samo individualni ritual njege.

Imate i Head Spa tretmane za muškarce. Primjećujete li da muškarci danas više pažnje posvećuju njezi kose i vlasišta?

Mislim da smo odavno izašli iz vremena kada se njega smatrala isključivo ženskom domenom. I muškarci danas više pažnje posvećuju sebi, izgledu i njezi. Sve više razmišljaju o tome koje šampone koriste, kako njeguju kosu i vlasište te koje preparate, poput ampula i seruma, mogu uključiti u rutinu. Kada govorimo o kosi, muškarce često brinu opadanje i strah od ćelavosti. Mnogi žele što dulje sačuvati kosu i njezinu gustoću, pa je važno na vrijeme voditi računa o njezi i birati odgovarajuće preparate. Zato smo osmislili Head Spa rituale i za muškarce. Željeli smo ponuditi više od klasičnog pranja kose – tretman koji objedinjuje kvalitetnu njegu, masažu i opuštanje. Muškarci često imaju mnogo obveza i rijetko odvoje vrijeme samo za sebe, a Head Spa im pruža upravo takvu priliku. Drago mi je što sve više muškaraca prepoznaje vrijednost takve njege. Na kraju, nije važno jeste li muškarac ili žena – svatko zaslužuje odvojiti vrijeme za sebe i osjećati se dobro u vlastitoj koži.

Koliko je zahtjevno osigurati kvalitetu Head Spa tretmana i koliko su važni edukacija i osjećaj osobe koja ga izvodi?

Smatram da je jedna od najvećih pogrešaka kada se ovakav koncept pretvori u posao u kojem je cilj odraditi što veći broj klijenata. Head Spa zahtijeva koncentraciju, posvećenost, osjećaj za rad rukama i dovoljno vremena da se svakoj osobi pristupi na pravi način. Ne želim da se u Red Carpetu radi po principu trake jer tada gubi ono što ga čini posebnim. Zato pazimo na organizaciju termina. Potrebno je vrijeme za pripremu tretmana, čišćenje i dezinfekciju opreme i prostora, ali i za kratku pauzu zaposlenika. Samo odmoran i koncentriran djelatnik može pružiti iskustvo kakvo želimo.

Djevojke koje rade Head Spa u Red Carpetu prošle su edukaciju na akademiji specijaliziranoj za te tretmane. Ipak, uz znanje i pravilnu tehniku postoji i onaj teško opisiv faktor – osjećaj u rukama, nježnost, intuicija i sposobnost da prepoznaš što klijentu u tom trenutku odgovara. **Ponosan sam na djevojke i njihovu posvećenost, a posebno me veseli što klijenti prepoznaju kvalitetu njihova rada i vraćaju nam se. Za mene je najvažnije da ne žrtvujemo kvalitetu zbog količine.**

Što klijent može očekivati nakon prvog Head Spa tretmana, a kakve benefite može imati redovitom njegom?

Razlika se osjeti već nakon prvog tretmana. Klijent odlazi



opušteniji, s osjećajem da je barem nakratko pobjegao od svakodnevice, a kosa je svježija, mekša i sjajnija. Upravo mi je to posebno lijepo kod Head Spa tretmana – ne pružamo samo profesionalnu njegu nego i iskustvo u kojem se čovjek može potpuno prepustiti, uživati i posvetiti sebi.

Redoviti tretmani, uz pravilno odabranu kućnu njegu, mogu pomoći u održavanju zdravlja vlasišta i poboljšanju kvalitete kose. Ovisno o potrebama, njega može pomoći kod prekomjernog maščenja, suhoće i lomljivosti te pridonijeti mekoći, elastičnosti i sjaju kose. Kod opadanja kose važno je uzeti u obzir različite moguće uzroke; Head Spa nije univerzalno rješenje, ali može biti dio cjelokupne njege. Mene osobno najviše veseli vidjeti koliko se ljudi nakon tretmana osjećaju bolje. Ponekad je dovoljno sat vremena u kojem ne moramo razmišljati ni o čemu drugom, nego jednostavno uživati i prepustiti se.

Osmislili ste više Head Spa rituala, od kraćih tretmana do luksuznog Signature iskustva. Kako ste oblikovali ponudu i želite li da tretmani budu dostupni što širem krugu klijenata?

Željeli smo osmisliti različite Head Spa rituale kako bi svatko mogao pronaći tretman koji mu odgovara, i prema željama i prema budžetu. Imamo nekoliko opcija, od kraćih tretmana do cjelovitih luksuznih iskustava. Netko će odabrati kraći tretman kako bi se opustio i osvježio nakon napornog dana, dok će netko drugi poželjeti izdvojiti više vremena za sebe. Posebno bih izdvojio Head Spa Signature, koji je postao jedan od naših prepoznatljivih tretmana. Ne želimo Head Spa predstaviti kao luksuz rezerviran samo za određeni krug ljudi. Cijene smo prilagodili ponudi i standardima, ali želja nam je da iskustvo bude dostupno što širem krugu klijenata. U vrijednost tretmana ulaze profesionalni preparati, educirano osoblje, posebna oprema, individualni pristup i pažnja prema detaljima.

Želim da Head Spa bude iskustvo kojem se ljudi mogu vraćati, a ne nešto što će isprobati samo jednom u posebnoj prilici. Ponekad je upravo tih sat vremena koje odvojimo za sebe ono što nam najviše treba.

Što biste poručili onima koji još nisu isprobali Head Spa?

Živimo ubrzano, stalno smo u obvezama i često zaboravljamo koliko su nam potrebni trenuci u kojima možemo zastati, opustiti se i posvetiti sebi.

Upravo to želimo pružiti Head Spa tretmanom – priliku da se barem nakratko odmaknete od svakodnevice, oslobodite napetosti i prepustite opuštanju uz profesionalnu njegu vlasišta i kose.

Mislim da je takvo iskustvo svima potrebno, bez obzira na godine i način života. Ponekad nam ne treba puno, nego samo malo vremena u kojem ne moramo misliti ni na što drugo osim na sebe. Svima koji još nisu isprobali Head Spa poručio bih da nam dođu i sami osjete razliku. Vjerujem da će im to iskustvo donijeti opuštanje, uživanje i osjećaj kvalitetne njege kakav često nedostaje u svakodnevnom životu.

Nakon 21 godine, što za vas danas znači ime Red Carpet i što želite da ono predstavlja u godinama koje dolaze?

Za mene je Red Carpet oduvijek značio isto – crveni tepih i frizuru dostojnu crvenog tepiha. Ta vizija postojala je od samog početka i nikada se nije promijenila. Želio sam da svaka klijentica koja sjedne u naš salon dobije osjećaj posebnosti, da se osjeća lijepo, samouvjereno i kao da je upravo ona zvijezda večeri. Bez obzira na to ide li na gala događaj ili se jednostavno želi osjećati lijepo u svakodnevnom životu, naš je cilj isti – stvoriti frizuru zbog koje će zablistati.

Želim da i u narednim godinama ostanemo prepoznatljivi po kvaliteti, stručnosti, individualnom pristupu i povjerenju koje gradimo s klijentima. Ne želim da budemo najveći samo zbog prostora ili broja zaposlenih, nego da budemo među najboljima po onome što radimo i osjećaju koji naši klijenti ponesu sa sobom. **Trendovi se mijenjaju, tehnike napreduju, ali vizija Red Carpeta ostaje ista – da svaka osoba koja izađe iz našeg salona osjeti da je zablistala na svom crvenom tepihu.**





Kada alat postane ključ savršenog rada: STALEKS u ponudi Niki Shopa

Profesionalna oprema za nail tehničare i beauty stručnjake koji ne pristaju na kompromise.

Kada su preciznost, kvalitet i profesionalan rad prioritet, pravi izbor alata čini veliku razliku. U ponudi Niki Shopa dostupna je široka paleta STALEKS profesionalne opreme, namijenjene nail tehničarima, kozmetičarima i svima koji žele pouzdane alate za manikir i pedikir.

STALEKS je poznat po profesionalnim makazicama, kliještima, potiskivačima, nastavcima za brusilice i različitim vrstama turpija. Niki Shop u svojoj ponudi ima više STALEKS linija i modela, uključujući SMART, EXPERT i PRO proizvode.



Precizni alati za profesionalan rad

Posebno mjesto zauzimaju STALEKS makazice za zanoktice, koje su dizajnirane za precizan i kontrolisan rad. **Modeli poput STALEKS SMART 50 TYPE 3 i TYPE 4 izrađeni su od nehrđajućeg čelika i predviđeni za profesionalnu upotrebu i sterilizaciju.**

Za rad električnom turpijom Niki Shop nudi i različite STALEKS karbidne nastavke, uključujući nastavke različitih oblika, promjera i granulacija, prilagođene različitim tehnikama rada.

Sve za beauty profesionalce na jednom mjestu

Pored STALEKS opreme, Niki Shop nudi veliki izbor proizvoda za manikir, pedikir, nail art, trepavice, njegu ruku i nogu, kao i profesionalnu elektronsku opremu.

Niki Shop se nalazi u Tuzli, a proizvodi se mogu naručiti i putem njihove online prodavnice, uz dostavu širom Bosne i Hercegovine.

Za profesionalan izgled, precizan rad i pouzdanu opremu – STALEKS je izbor koji vrijedi imati u svakom profesionalnom beauty kutku.

Posjetite Niki Shop i pronađite STALEKS alat koji odgovara vašem načinu rada.

NIKI BEAUTY SHOP







Intervju: Mirna Mišković, magistrica hemije i biologije, certificirana lash artistica

Mirna Mišković: Kada ljubav prema detaljima postane profesija

Od hobija do „Lashes by MM“ – priča o trepavicama, znanju, edukaciji i stvaranju vlastitog brenda.

Kažu da su oči ogledalo duše, a iza lijepog i njegovanog pogleda stoje znanje, preciznost i strpljenje. Mirna Mišković, magistrica kemije i biologije, certificirana lash artistica i edukatorica iz Mostara, svoj je put u svijetu trepavica započela gotovo slučajno, tokom posljednje godine fakulteta. Ono što je počelo kao edukacija, preraslo je u profesiju, vlastiti salon „Lashes by MM“ i brojne edukacije. Danas svoje znanje prenosi drugima, a u radu posebno njeguje prirodan izgled, kvalitetu i individualan pristup.

Kako ste započeli svoju karijeru u svijetu lash industrije?

Na zadnjoj godini fakulteta odlučila sam se educirati za nadogradnju ekstenzija trepavica uz podršku svojih najbližih. Završetkom edukacije prvenstveno sam mislila da će mi to biti hobi koji ću povremeno raditi, međutim, taj se hobi jako brzo pretvorio u nešto ozbiljnije što je preraslo



Mirna Mišković je magistrica hemije i biologije, certificirana lash artistica i edukatorica iz Mostara. U svijet nadogradnje trepavica ušla je tokom posljednje godine fakulteta, kada je završila svoju prvu edukaciju. Ono što je u početku bilo novo iskustvo i interesovanje, s vremenom je preraslo u profesionalni poziv i vlastiti poslovni put. Pored rada s klijenticama, Mirna danas svoje višegodišnje znanje i iskustvo prenosi i kroz edukacije za buduće i postojeće lash stilistice, nastojeći im pružiti ne samo tehničko znanje već i temelje za kvalitetan i odgovoran profesionalni rad.

u ljubav prema ovom poslu. Želja da ostanem u Mostaru pretvorila se u stvarnost tako što sam dobila poziv da radim svoj posao u jednom salonu, gdje sam dodatno usavršavala svoje znanje. **Nakon nekog vremena odlučila sam napraviti veliki korak i u rujnu 2021. godine otvorila sam vlastiti salon „Lashes by MM“, koji se nalazi u Starom tržnom centru u Mostaru.**

Šta Vas je inspirisalo da postanete edukator za nadogradnju trepavica?

Moja najveća motivacija bila je želja da svoje znanje i iskustvo prenesem drugima. Kroz godine rada shvatila sam koliko kvalitetna edukacija može promijeniti nečiji profesionalni put. I sama znam koliko je na početku važno imati mentora koji će vas naučiti pravilnoj tehnici, pružiti podršku i usmjeriti vas prema kvalitetnom radu.

Vjerujem da uspjeh nije samo u tome da postanemo dobri u svom poslu, već i da svojim znanjem pomognemo drugima da ostvare svoje ciljeve.

Upravo zato odlučila sam postati edukatorica – želim budućim i postojećim lash tehničarkama pružiti edukaciju koja će im dati sigurnost, samopouzdanje i čvrste temelje za dugoročan uspjeh. Najveće zadovoljstvo mi je vidjeti kako moje polaznice napreduju, razvijaju vlastiti stil rada i grade uspješne karijere. **Njihov uspjeh za mene je najveća potvrda da radim ono što volim.**

Koja je razlika između klasične i volumenske nadogradnje trepavica i kome preporučujete koju tehniku?

U svijetu ekstenzija trepavica postoji nekoliko osnovnih vrsta, a izbor ovisi o općem stanju



prirodnih trepavica klijentice, kao i njenim željama. Najosnovnija je klasična nadogradnja, koja se radi tehnikom 1:1, gdje se na jednu prirodnu trepavicu postavlja jedna ekstenzija. Ova tehnika daje prirodan i uredan izgled te je namijenjena klijenticama koje vole minimalizam. Zatim su tu volumenske tehnike, poput 2D–5D, kod kojih se na jednu prirodnu trepavicu aplicira lagani snopić od više tankih ekstenzija. One daju naglašen pogled bez osjećaja težine, a mogu izgledati vrlo prirodno, s mekanim i prozračnim efektom. **Ruski volumen, odnosno 6D–10D, podrazumijeva bogatiji snopić s više tankih ekstenzija i namijenjen je klijenticama koje vole glamuroznji ili „make up" efekt.** Tu su i hibridni setovi koji kombiniraju klasične i volumenske trepavice, kao i mega volumen za izrazito dramatičan efekt, koji se radi isključivo s ultra tankim ekstenzijama.

Koje su najčešće greške koje primjećujete kod početnika u ovom poslu?

Početnici često žele što brže završiti tretman, zbog čega zanemare ono najvažnije – kvalitetnu izolaciju prirodne trepavice, pravilno doziranje ljepila i odabir odgovarajuće težine i dužine ekstenzija. Također, često vidim da se previše pažnje posvećuje tome da trepavice izgledaju gusto, a premalo tome da budu sigurne za prirodne trepavice i dugotrajne. Lijep rezultat nije samo ono što vidimo odmah nakon tretmana, nego i način na koji se ekstenzije nose kroz vrijeme, bez nepotrebnog opterećivanja prirodnih trepavica. **Zato na svojim edukacijama uvijek naglašavam da je kvalitetna tehnika temelj svega. Kada se savladaju osnove, brzina i ljepši rezultati dolaze prirodno.**

Koliko je važna pravilna izolacija prirodnih trepavica za kvalitetan i dugotrajan rezultat?

Pravilna izolacija je temelj svake kvalitetne ugradnje ekstenzija trepavica. Svaka ekstenzija treba biti pravilno postavljena na jednu prirodnu trepavicu, bez lijepljenja susjednih dlačica. Loša izolacija može uzrokovati sljepljivanje trepavica, nelagodu klijentici, brže ispadanje ekstenzija, pa čak i oštećenje prirodnih trepavica. **S druge strane, kvalitetna izolacija omogućuje uredan izgled, bolje zadržavanje ekstenzija i pravilno praćenje prirodnog ciklusa rasta trepavica.**

Kako odabirete odgovarajuću dužinu, debljinu i uvijenost ekstenzija za svakog klijenta?

Kod odabira dužine, debljine i uvijenosti ekstenzija uvijek prvo gledam prirodne trepavice klijentice,



oblik očiju i željeni efekt. Ne postoji jedna tehnika ili jedna debljina koja odgovara svima. Važno mi je da ekstenzija bude pravilno prilagođena prirodnoj trepavici kako bi rezultat bio lijep, ali i siguran za njezine trepavice. Također uzimam u obzir gustoću i smjer rasta prirodnih trepavica, jer to određuje koju ćemo dužinu i uvijenost koristiti. Cilj mi je postići rezultat koji naglašava pogled, a istovremeno čuva prirodne trepavice.

Koji su trenutno najveći trendovi u svijetu nadogradnje trepavica?

Rekla bih da je trenutno najveći trend u svijetu nadogradnje trepavica ono što naglašava prirodnu ljepotu klijentice. Sve se više udaljavamo od teških, gustih i dugih setova, a klijentice žele trepavice koje izgledaju lagano, prirodno, moderno i prilagođeno njihovom oku. Popularni su wispy efekti, wet look te anime tehnike. Sve više se traže i nježne nijanse, poput smeđih trepavica, koje daju prirodniji izgled. Ipak, smatram da trend ne treba slijepo pratiti. Važno je znati prilagoditi tehniku, dužinu, uvijenost i gustoću prirodnim trepavicama i obliku oka. **Za mene je najljepši trend onaj rezultat koji izgleda kao da je napravljen posebno za tu klijenticu.**

Koliko pravilna njega nakon tretmana utiče na trajnost ekstenzija?

Pravilno održavanje umjetnih trepavica ključno je za njihov dugotrajan i lijep izgled, ali i za zdravlje prirodnih trepavica. Trepavice je važno redovno čistiti, ali nježno, odgovarajućom pjenom koja ne sadrži ulje. **Čiste trepavice duže traju i izgledaju urednije.** Također se preporučuje ne trljati oči, izbjegavati uljane proizvode oko područja očiju i, naravno, ne čupati trepavice. Jako je bitno dolaziti redovno na korekciju, otprilike svaka dva do tri tjedna. Kada se trepavice pravilno održavaju, one ne samo da traju duže, nego ostaju lijepe, uredne i sigurnije za prirodne trepavice.

Šta biste savjetovali osobama koje žele započeti karijeru kao lash stilist?

Osobama koje žele započeti karijeru kao lash stilist savjetovala bih da prije svega ulože u kvalitetnu edukaciju i da ne pokušavaju sve naučiti preko noći. Nakon edukacije najvažniji su praksa, strpljenje i rad na sebi. Treba učiti prepoznavati greške, usavršavati tehniku i stalno pratiti nove metode, ali pritom ne slijepo pratiti trendove. Također bih im savjetovala da budu uporne i da ne odustaju ako rezultati na početku nisu savršeni. Ova profesija zahtijeva puno preciznosti, vremena i ulaganja, ali kada stvarno volite ono što radite, trud se itekako isplati.

Koji su Vaši planovi za budućnost i šta novo pripremate za svoje klijente i polaznike edukacija?

U budućnosti želim nastaviti ulagati u svoje znanje, ali isto tako i u znanje drugih lash stilistica kroz edukacije i masterclassove. **Trenutno pripremam nova edukativna druženja i masterclassove, s fokusom na usavršavanje volumenskih tehnika, savršenu izradu lepeza i detalje koji prave najveću razliku u konačnom rezultatu.**

Što se tiče klijentica, želim im i dalje pružati kvalitetu, individualan pristup i pratiti nove trendove i tehnologije koje mogu unaprijediti sam tretman. Moj cilj je da moj salon i dalje bude mjesto gdje se klijentice osjećaju lijepo i sigurno, a lash stilistice dolaze učiti, usavršavati se i pronaći dodatnu motivaciju za svoj rad.



STRUČNJACI ZA DEPILACIJU

Imati svilenkasto glatku kožu gotovo je postalo obaveza za ljepotu i higijenu. Ali kada je u pitanju depilacija uvijek imamo dilemu, treba li da boli ovaj tretman? Boli u slučaju lošeg kavliteta voska i loše tehnike rada. Depliflax je španska kompanija specijalizovana za preparate za depilaciju i već je 33 godine na tržištu. Pored široke palete toplih i hladnih voskova od iznimne je važnosti koristiti i kozmetiku koja će osigurati potpuno bezbolan tretman.



U svom asortimanu **Magnetic nails d.o.o.** imaju kozmetiku za pripremu kože prije depliacije, koja osigurava manji utrošak voska, povezivanje voska za dlačice umjesto za kožu i mjesto na koje je nanijeta dezinficira. Zatim nakon samog tretmana uvijek koristite specijalizirani proizvod za uklanjanje viška voska a potom uz pomoć sredstva nakon depilacije umirite, zatvorite, dezinfikujete kožu te usporite rast dlačica.





ONO ŠTO NUDE JESTE KVALITETNA TEHNIKA I VRHUNSKI PROIZVODI KOJI ĆE VAMA I VAŠIM KLIJENTIMA OVU USLUGU UČINITI UGODNOM.

PROVJERITE ZAŠTO SU STRUČNJACI ZA DEPILACIJU!



UVOZNIK I DISTRIBUTER ZA BIH:
Magnetic nails d.o.o.
Turalibegova 11, 75 000 Tuzla
035 257 400



Radmila Banjac: 35 godina ljubavi prema frizerstvu

Od porodičnog biznisa do prepoznatljivog beauty brenda koji raste kroz znanje, ljude i generacije.

Intervju: Radmila Banjac, vlasnica Frizerskog studija Capelli

Neke poslovne priče nastanu iz velikih planova, a neke se rode gotovo slučajno – iz potrebe, porodične bliskosti i želje da se pronađe vlastiti put. Priča Radmile Banjac i Frizerskog studija Capelli upravo je takva. Ono što je 1999. godine počelo kao porodični biznis i način da se obezbijedi egzistencija, kroz godine je preraslo u mnogo više – u ljubav prema frizerstvu, ozbiljan poslovni poduhvat i prepoznatljiv beauty brend. Tokom 35 godina iskustva u beauty industriji, Radmila Banjac zajedno je sa svojim timom gradila Capelli kao mjesto u kojem se susreću znanje, kvalitet, edukacija i individualan pristup. Iza ovog brenda nisu samo godine rada, već i brojni ljudi, iskustva, izazovi, učenja i generacije koje su rasle zajedno s njim. Danas Capelli nije samo frizerski studio. To je priča o porodici, predanosti poslu i vjerovanju da se pravi uspjeh gradi postepeno – dan po dan, čovjek po čovjek i generacija po generacija.



Radmila Banjac vlasnica je frizerskog studija Capelli i žena čija je profesionalna priča neraskidivo vezana za razvoj ovog porodičnog beauty brenda. Od 1999. godine, kada je Capelli započeo svoj put, do danas, kroz svoj rad i iskustvo svjedoči o tome kako se od početne ideje može izgraditi prepoznatljiv posao koji traje decenijama. Njen put obilježili su ljubav prema frizerstvu, kontinuirano učenje, rad s ljudima i želja da Capelli bude mjesto koje će iz godine u godinu rasti i razvijati se.

Možete li nam predstaviti Frizerski studio Capelli i kako je nastala Vaša priča?

Frizerski studio Capelli postoji od 1999. godine. Sve je počelo kao porodični biznis u predgrađu Banje Luke, gotovo slučajno – kao način da obezbijedimo osnovnu egzistenciju porodici dok smo se školovali za nešto sasvim drugo. Dan po dan, mjesec po mjesec, frizerstvo je od jednog oblika zanimanja preraslo u strast i ljubav. Ono što je počelo iz potrebe, vremenom je postalo ozbiljan biznis sa jasnom vizijom. **Danas Capelli za nas nije samo posao. To je način života, mjesto gdje smo odrasli zajedno sa našim ljudima, učili, griješili, napredovali i gradili nešto što ima svoju priču i vrijednost.**

Koliko dugo se bavite frizerskim poslom i šta Vas je inspirisalo?

Na praksu u salonu krenula sam sa 17 godina, tako da danas imam 35 godina iskustva u beauty industriji. Inspiracija se kroz godine mijenjala. U početku su to bile finansije i potreba da se radi, zatim izazov i lični razvoj, a onda razvoj samog brenda i ljudi koji su njegov dio. Frizerstvo je jedan poseban svijet. Kada jednom zakoračite u njega, ili vas odbaci ili vas zagrli. Mene je definitivno zagrlilo – i ta ljubav, nakon 35 godina, nije nestala. Naprotiv, što više znam o ovom poslu, sve više shvatam koliko još toga ima da se nauči.

Šta Capelli razlikuje od drugih salona?

Možda upravo to što nikada nismo sebe, kao vlasnike i poslodavce, stavljali u prvi plan. Uvijek smo isticali Capelli kao brend i ljude koji ga čine. Brend čine ljudi, njihovo znanje, odnos prema klijentu, energija koju daju poslu i način na koji zajedno rastu. Ponosna sam što je Capelli tokom godina postao nešto što pripada cijelom našem timu, a ne samo nama koji smo ga pokrenuli.

Koji su trenutno najtraženiji frizerski trendovi?

Teško je izdvojiti samo jedan trend jer pružamo kompletan spektar usluga i kontinuirano se usavršavamo. Mnogo radimo šišanja, koloracije i svečane frizure. Pratimo ono što se plasira u svijetu, ali trendove uvijek nastojimo prilagoditi našim klijentima. Trend sam po sebi nije dovoljan. Ono što je lijepo na fotografiji ne mora nužno



biti lijepo na svakoj osobi. **Naš posao je da trend prevedemo u nešto što odgovara konkretnoj osobi, njenoj kosi, licu, stilu i načinu života.**

Koliko je važno stalno ulagati u edukaciju?

Trendovi se mijenjaju nevjerovatnom brzinom i zato je kontinuirana edukacija od krucijalnog značaja. Kod nas je posebno važno ulaganje u personal – i u praktični dio posla, ali i u sve druge vidove podrške koji ljudima omogućavaju da se razvijaju. Ne možete očekivati da kompanija napreduje ako ljudi u njoj stoje u mjestu. **Zato edukaciju ne posmatramo kao trošak, već kao investiciju u budućnost Capellija.**

Koje usluge su najtraženije?

Imamo eksperte za različite usluge, kako u ženskom, tako i u muškom beauty programu. Ako bih morala izdvojiti ono što je možda najzastupljenije, rekla bih šišanje, styling i koloracije. Ipak, nama je važno da klijent ne dobije samo uslugu. Želimo da dobije znanje, savjet i kompletan pristup – od onoga što radimo u salonu do načina na koji će svoju kosu održavati kod kuće.

Koliko je važna njega kose kod kuće?

Njega kod kuće je izuzetno važna, ali mora biti prilagođena stanju kose. Ako klijent ima prirodnu kosu, izbor proizvoda je širi, dok hemijski tretirana kosa zahtijeva odgovarajuću profesionalnu njegu. Tu često kažem da hemija traži podršku hemijom. Ne mogu pomoći maslinovo ulje i jaja. Trudimo se da klijentima maksimalno pojednostavimo upotrebu proizvoda. Ne treba im 16 procesa – dovoljna su dva ili tri dobra proizvoda, pravilno odabrana i korištena nekoliko minuta. **Uz to preporučujemo i salonsku njegu, poput dubinske regeneracije jednom mjesečno, često u kombinaciji sa kolor uslugom.**

Koliko su važni profesionalni tretmani?

Da bismo imali dobru podlogu za rad, moramo imati zdravu i kvalitetno njegovanu kosu. Njega je zato neminovna. **Postoje tretmani koje jednostavno ne možete ponijeti kući. Primjer je Fusio-Dose, gdje se na osnovu trenutnog stanja kose radi personalizovan odabir tretmana.** To je ono što profesionalni salon treba da pruži – ne samo proizvod, nego procjenu, znanje i personalizovan pristup.

Kako pristupate klijentima koji nisu sigurni šta im odgovara?

Najvažnije je slušati klijenta. Ako traži naš savjet i mišljenje,



dajemo svoj maksimum i koristimo svoje znanje. Ali ako je klijent decidan i tačno zna šta želi, ne pokušavamo ga po svaku cijenu ubijediti u nešto drugo. Možemo ga pitati želi li kafu ili vodu – i uraditi ono što je tražio. **Povjerenje se gradi. Kada ga dobijete, možete biti potpuno iskreni i reći klijentu i ono što možda ne želi čuti, ali što je za njega najbolje.**

Šta za Vas predstavlja vrhunsko frizersko iskustvo?

Vrhunsko frizersko iskustvo počinje mnogo prije nego što uzmemo makaze ili četku u ruke. Počinje načinom na koji dočekate klijenta, načinom na koji ga saslušate i pitanjima koja mu postavite. Za mene vrhunsko iskustvo znači da se klijent osjeća viđeno, saslušano i sigurno. Naravno, rezultat mora biti odličan, ali ako osoba izađe iz salona sa lijepom kosom, a bez osjećaja da je dobila pažnju i poštovanje koje zaslužuje – onda smo uradili samo pola posla. Volim kada klijent izađe iz Capellija i pomisli: „Ovo sam baš ja, samo moja bolja verzija."

Na koji profesionalni uspjeh ste posebno ponosni?

Imala sam mnogo lijepih trenutaka – nagrade na takmičenjima, priznanja i različite profesionalne uspjehe. Danas uspjeh mjerimo malo drugačije. Kada edukujemo ljude koji su željni znanja i vidimo njihov profesionalni rast, njihov uspjeh predstavlja i naš uspjeh. **Možda mi je najveći razlog za ponos to što su naša djeca ušla u naš svijet i što danas gledamo kako postaju bolja verzija nas. To je najljepša potvrda da ono što smo stvarali svih ovih godina ima perspektivu u budućnosti.**

Šta želite da klijenti i čitatelji znaju o Capelliju?

Voljela bih da znaju da iza imena Capelli ne stoji samo frizerski salon. Stoje godine rada, učenja, ulaganja, promjena, ljudi i jedna velika ljubav prema ovom poslu. Naša filozofija je jednostavna – nikada ne prestati učiti i nikada ne prestati razvijati ljude. Ne želimo samo pratiti trendove. Želimo razumjeti zašto nešto jeste trend, kome odgovara i kako ga možemo pretvoriti u nešto individualno i lijepo za našeg klijenta. I možda najvažnije – želimo da Capelli bude mjesto u kojem se ljudi osjećaju dobro, i klijenti i zaposleni. **Salon može biti savršeno uređen, može imati najbolju opremu i proizvode, ali ljudi su ti koji daju dušu jednom brendu.**

Koja je Vaša poruka ženama kada je riječ o njezi, ljepoti i samopouzdanju?

Moja poruka svim damama je: birajte same i bez predrasuda. Ako ste vi zadovoljne sobom, nemojte dozvoliti da vas okruženje pokoleba. Imajte svoje stavove i nemojte dozvoliti da vam neko drugi određuje kako treba da izgledate. Budite slobodne i sigurne da same donosite odluke – o svojoj kosi, svom stilu i svom izgledu. I najvažnije – ne morate izgledati kao neko drugi da biste bile lijepe.

Za kraj

Trideset pet godina kasnije, priča o Capelliju i dalje traje. Ono što je počelo gotovo slučajno pretvorilo se u ljubav, porodičnu tradiciju i brend koji danas raste kroz ljude koji ga čine. A možda je upravo u tome i najveća vrijednost ove priče – kada posao prestane biti samo posao i postane nešto što ostavljate iza sebe.

NOVA OPREMA
GROUP

Profesionalna trajna krema boja s amonijakom

Sa lanenim sjemenom i aloe verom, sa kondicionirajućim i emolijentnim svojstvima.



Savršene boje za vaš salon!

Trajna boja visokih performansi sa ***niskim sadržajem amonijaka****. Visok kvalitetizuzetno čistih* ***mikro-pigmenata*** *sadrži* ***laneno ulje*** *i* ***aloe veru****, pružajući rezultat koji su vjeran kartici nijansi, uz visoku zaštitu vlasišta i maksimalno poštivanje* ***strukture kose****.*

Inebrya
» THE ITALIAN SENSE OF HAIR

Vegan

118 BOJA

PRIRODNA 1.0/1.1/3.0/4.0/ 5.0/6.0/7.0
PRIRODNA 10.0/3.0/4.0/5.0/ 6.0/7.0/8.0/9.0/ 10.0
INTENZIVNO PRIRODNA 5.0/6.0/7.0/8.0/ 9.0/10.0
MAT 5.0/6.0/7.0
PEPELJASTA 5.1/6.1/7.1/8.1/ 9.1/10.1
INTENZIVNO PEPELJASTA 5.11/6.11/7.11/8.11/ 9.11/10.11
LJUBIČASTO PEPELJASTA 5.11/6.11/7.11/ 8.11/9.11/10.11
BEŽ 6.13/7.13/8.13/ 9.13/10.13
MAHAGONI 5.5/6.5
CRVENA VIOLINA 5.6/6.6/7.6
ZLATNA 5.3/6.3/7.3/8.3/ 9.3/10.3
BAKARNA 5.4/6.4/7.4/ 8.4/9.4
INTENZIVNO BAKRENA 7.44/8.44
ZLATNA BAKRENA 6.34/7.34/8.34/ 9.34
CRVENA 4.6/6.6/7.66/ 8.66/9.66 10.66
BOOSTER Crvena
INTENZIVNO PLAVA Red Violet Blue Cream Yellow
TROPICAL 4.3/7.5/3/6.77.3/ 8.3/9.7/9.37
SUPER POSVJETLJIVAČ 11.1/12.0.0
SUPER POSVJETLJIVAČ 12.11/12.12/12.11/ 12.2/12.2
ČOKOLADA 4.5/5.9/6.5/7.7
TONER Silver
BLOND LJUBIČASTI 9.2/10.2/12.2 100:2
PASTEL PASTEL Toners Pink, Peach Lavender
SUPER POSVJETLJIVAČ 11.1/12.0.0
SUPER POSVJETLJIVAČ 12.1/12.12/12.11/ 12.2/12.2
KRALJEVSKO PLAVA 1.0/3.1/7.0 4.10

GENERALNI ZASTUPNIK ZA BIH
NOVA OPREMA D.O.O.
Narudžbe na:
+38765614008

NAJVEĆA PONUDA
NOVIH I POLOVNIH

SOLARIJUMA





u ponudi imamo

ZAMJENU LAMPI ZA SOLARIJUME

najveći izbor

KREME ZA SOLARIJUME

TANNYMAX
Healthy. Beautiful. Brown.

051 433 560
www.novaoprema.com

Narudžbe na: +38765614008

GENERALNI ZASTUPNIK
I DISTRIBUTER

NOVAOPREMA GROUP

megaSun













megaSun®

Cosmedico®

NAJKVALITETNIJE TURBO LAMPE ZA SOLARIJUM



NOVA OPREMA

GENERALNI ZASTUPNIK ZA BIH NOVA OPREMA D.O.O.

Tel.: 051 433 560
Mob: +38765614008





GAMMA&BROSS

PREMIUM BREND NO.1

Savršena oprema za vaš salon

Tel.: 051 433 560
Mob: +38765614008

GENERALNI ZASTUPNIK ZA BIH NOVA OPREMA D.O.O.

www.novaoprema.com



Pratiti trendove, ali im dati lični pečat – najveći izazov lash umjetnika današnjice

Ljiljana Mijatović – Lash Artist već 11 godina i edukator u oblasti nadogradnje trepavica, lash i brow lifta već 8 godina.

Kada sam počinjala, lash industrija je bila tek na svom početku. Rasle smo zajedno. Učila sam, istraživala, griješila, usavršavala se i pratila svaki korak razvoja ove industrije.

Kontinuirano usavršavanje, ulaganje u znanje i rad na sebi doprinijeli su tome da sam danas tu gdje jesam i da su moji radovi, ali i moj način rada, na neki način postali prepoznatljivi.

Za ovih 11 godina lash industrija se mnogo promijenila i napredovala. Dolazili su novi stilovi, tehnike i trendovi, a neki su se isto tako brzo povlačili i nestajali.

Danas, kada imamo pravo „more“ različitih trendova, najveći izazov nije samo pratiti ih. Izazov je ostati svoj i izgraditi prepoznatljiv stil. Pratiti trendove danas nije dovoljno. Pravi izazov je razumjeti zašto neki stil postoji, kako funkcioniše i gdje mu je granica sa zdravljem prirodne trepavice.

Trend bez znanja je kopija, a kopija brzo dosadi. Lični pečat dolazi iz razumijevanja tehnike, poštovanja zdravlja prirodne dlačice i hrabrosti da kažeš: ***„Ovo je moj rad“***, a ne tuđi.

Ali još jedan veliki izazov jeste prilagoditi trend salonskom radu. Ono što izgleda savršeno na fotografiji ili je napravljeno za reklamu ne mora uvijek biti ono što je najbolje za klijenticu koja će taj set nositi naredne 3–4 sedmice.

Reklamni set može biti kreiran da izgleda efektno u jednom trenutku, pod određenim svjetlom i iz određenog ugla. Salonski set mora biti promišljen drugačije – mora odgovarati oku, prirodnim trepavicama, željama klijentice, ali i omogućiti lijep izgled i dobru nosivost kroz vrijeme.

Zato trendove treba pratiti, ali ih ne kopirati slijepo. Treba ih razumjeti, prilagoditi i pretvoriti u nešto što funkcioniše u stvarnom salonskom radu.







Sanela Nazdrajić: Snovi se grade korak po korak

Od prvih noktiju u vlastitoj sobi do BrillBird edukatora – priča o ljubavi prema poslu, upornosti, znanju i vjeri u sebe.

Intervju: Sanela Nazdrajić, vlasnica Beauty studija Sanela i BrillBird edukator



Svaka velika profesionalna priča počinje malim korakom. Za Sanelu Nazdrajić sve je počelo prije dvanaest godina, iz ljubavi prema noktima i želje za učenjem. Od hobija u vlastitoj sobi, preko brojnih edukacija i usavršavanja, izgradila je vlastiti beauty studio i postala zvanični BrillBird edukator. Danas, osim rada s klijentima, svoje znanje prenosi novim generacijama nail tehničara. Njena priča dokaz je da se uspjeh gradi upornošću, učenjem i vjerom u sebe.

Šta Vas je privuklo u beauty industriji i zbog čega ste se odlučili upravo za edukaciju u nail segmentu?

Beauty industrija me privukla jer u sebi spaja ono što najviše volim – kreativnost, estetiku, preciznost i rad sa ljudima. Nail industrija mi je posebno prirasla srcu jer svaki nokat predstavlja novi izazov. Svaka osoba je drugačija i potrebno je razumjeti prirodni nokat, njegove potrebe i mogućnosti, a zatim znanjem i pravilnom tehnikom postići najbolji rezultat. Edukacija je za mene došla kao prirodan nastavak svega što sam godinama radila. Oduvijek sam voljela dijeliti svoje znanje i iskustvo, a posebno mi zadovoljstvo pruža kada vidim da nekome mogu pomoći da napreduje i postane sigurniji u svoj rad.

Kako biste opisali BrillBird filozofiju rada i po čemu se ovaj brend izdvaja na tržištu?

BrillBird za mene predstavlja spoj kvaliteta, profesionalnosti i kontinuiranog razvoja. Ono što posebno cijenim jeste to što se velika pažnja posvećuje edukaciji i pravilnom radu sa proizvodima. Moja prva edukacija prije 11 godina bila je upravo sa BrillBird materijalima i lijepo je što je ovaj brend sve ove godine ostao dio mog profesionalnog puta. Smatram da je kvalitetan proizvod veoma važan, ali bez znanja i pravilne tehnike ne možemo postići vrhunski rezultat.

Sanela Nazdrajić dolazi iz Mostara, a nokte je počela raditi prije 12 godina, vođena ljubavlju prema ovom poslu. Sve je počelo u njenoj sobi, gdje je prvo radila sebi, sestri i kolegicama, nakon čega je upisala prvu baznu edukaciju kod Tatjane Ivanković. Od tada kontinuirano ulaže u znanje i usavršavanje. BrillBird materijali prate njen profesionalni put od samih početaka, a prije šest mjeseci postala je i njihov zvanični edukator. Danas svoje iskustvo i znanje prenosi novim generacijama, a sve što je postigla gradila je polako, korak po korak.

Upravo zato mi je drago što sam dio brenda koji podržava profesionalce, njihovo znanje i razvoj. Za mene BrillBird nije samo proizvod koji koristim u salonu – to je brend uz koji sam rasla i razvijala se kroz svoju karijeru.

Koje osobine smatrate najvažnijim za uspjeh jednog nail tehničara u današnje vrijeme?

Prije svega, ljubav prema poslu i spremnost na stalno učenje. Ovaj posao zahtijeva mnogo strpljenja, preciznosti i posvećenosti detaljima. Važno je biti odgovoran prema klijentu, poštovati higijenske i profesionalne standarde, ali i imati želju da svakim danom budemo bolji. Također, smatram da je jako važno biti uporan. **Niko ne postaje vrhunski nail tehničar preko noći. Potrebni su sati rada, vježbanja i mnogo pokušaja. Najvažnije je ne odustati kada nešto ne uspije iz prvog puta.**

Iako ste zvanični edukator tek posljednjih šest mjeseci, već ste imali priliku održati edukacije i raditi sa svojim prvim polaznicama. Šta Vam predstavlja najveće zadovoljstvo u toj ulozi?

Najveće zadovoljstvo mi predstavlja upravo napredak mojih polaznica. Iako sam kao zvanični edukator tek šest mjeseci, već sam imala priliku raditi sa svojim prvim polaznicama i svaka edukacija mi je donijela novo iskustvo i dodatnu motivaciju. Poseban osjećaj je kada osoba dođe na edukaciju sa strahom i nesigurnošću, a nakon edukacije vidi koliko je napredovala.

Kada mi se polaznica javi i kaže da je počela raditi, da ima svoje klijente ili da je napravila neki novi korak u svojoj karijeri – to mi je najveća nagrada. Za mene edukacija nije samo prenošenje određene tehnike. **Želim da polaznica nakon edukacije ode sa znanjem, razumijevanjem i sigurnošću da može nastaviti samostalno raditi i dalje se razvijati.**



Koje su najčešće greške koje primjećujete kod početnika i kako ih mogu izbjeći?

Najčešća greška je želja da se sve nauči prebrzo. Početnici često žele odmah savršene nokte, a zaboravljaju da je za dobar rezultat potrebno prvo savladati osnove. Greške se najčešće dešavaju kod pripreme prirodnog nokta, pravilnog postavljanja šablona, količine materijala i izgradnje pravilne arhitekture nokta. Moj savjet je da se osnove nikada ne preskaču. Kada jednom razumijete zašto nešto radite, a ne

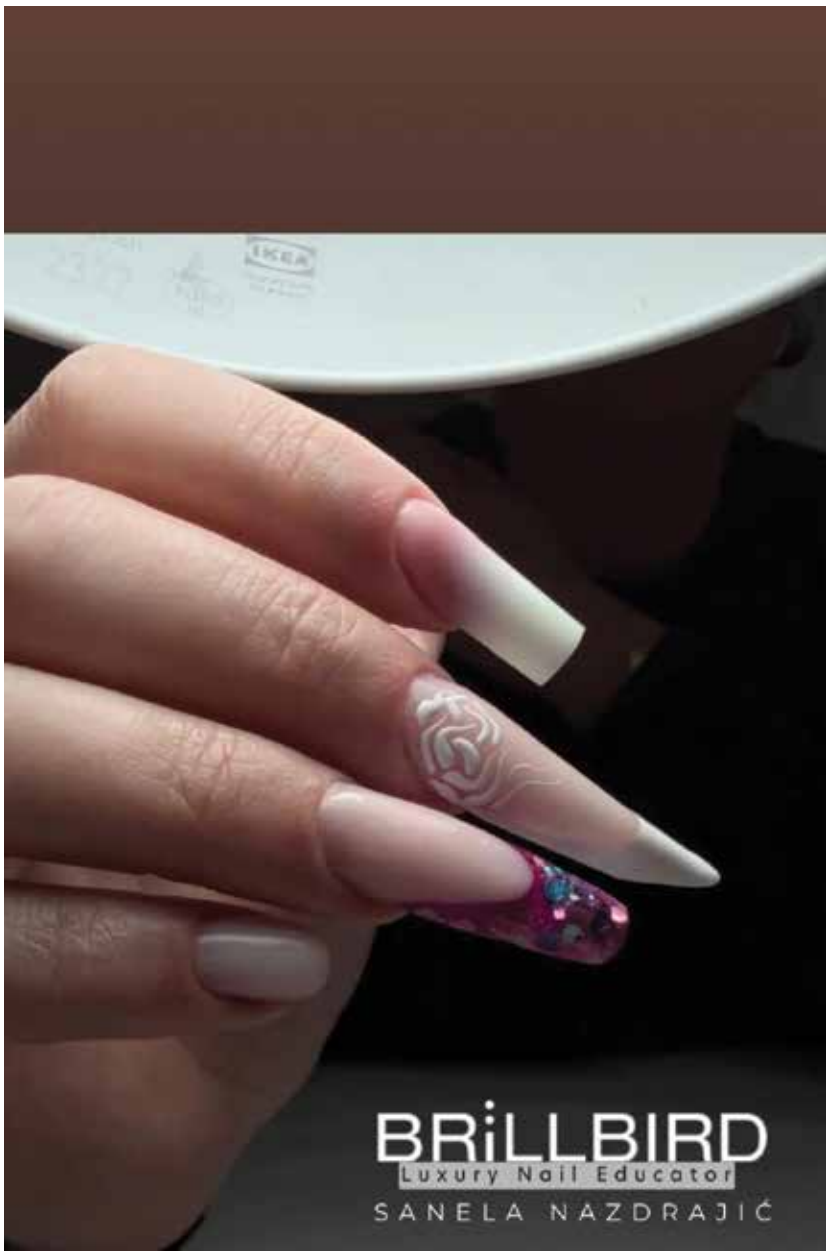
samo kako, onda sve postaje mnogo lakše. **Također, važno je vježbati i ne bojati se grešaka. Svaka greška može biti lekcija ako iz nje nešto naučimo.**

Koliko je kontinuirana edukacija važna u beauty industriji i koliko često biste preporučili usavršavanje?

Kontinuirana edukacija je, po mom mišljenju, neophodna. Beauty industrija se konstantno mijenja i razvija. Dolaze novi proizvodi, nove tehnike i novi trendovi. Ne bih rekla da postoji tačno određen period nakon kojeg se mora ići na edukaciju. Smatram da svako treba pratiti svoj nivo znanja i svoje potrebe. Nekada je to nekoliko puta godišnje, nekada rjeđe, ali je najvažnije da nikada ne prestanemo učiti. I sama sam tokom svih ovih godina pratila i pohađala brojne edukacije, posebno edukacije BrillBird brenda u organizaciji Brill Cosmetixa. **Smatram da edukator mora prvo ulagati u svoje znanje kako bi mogao kvalitetno prenositi znanje drugima.**

Koji su trendovi u nail industriji trenutno najtraženiji i šta očekujete da će obilježiti naredni period?

Mislim da će i dalje biti veoma traženi uredni, sofisticirani i nosivi nokti. Klijenti sve više traže kvalitet, dugotrajnost i lijep, njegovan izgled, ali istovremeno žele i personalizaciju. Minimalizam, nježne nijanse, elegantni detalji, ali i kreativni dizajni uvijek će imati svoje mjesto. Ono što očekujem jeste da će se sve više pažnje posvećivati zdravlju prirodnog nokta, pravilnoj tehnici rada i kvalitetu, a ne samo trenutnim trendovima.



Smatram da će profesionalnost i individualni pristup klijentu biti ono što će dugoročno praviti najveću razliku.

Kako uspijevate uskladiti kreativnost, preciznost i profesionalne standarde u svakodnevnom radu?

Mislim da jedno bez drugog ne može. Kreativnost je ono što nam daje slobodu da stvaramo, ali preciznost i profesionalni standardi su ono što naš rad čini kvalitetnim. Trudim se da u svakom radu pronađem balans između želje klijenta i onoga što je za njegov prirodni nokat najbolje i najpravilnije. Kada radite posao koji volite, kreativnost dolazi prirodno, ali iskustvo nas uči da uvijek moramo razmišljati i o dugotrajnosti, pravilnoj strukturi i zdravlju prirodnog nokta.

Postoji li neka edukacija, priznanje ili trenutak u karijeri na koji ste posebno ponosni?

Svakako sam posebno ponosna na trenutak kada sam postala zvanični BrillBird edukator. To je za mene bilo veliko priznanje nakon svih godina rada, učenja

i usavršavanja. Iako sam edukator tek šest mjeseci, posebno me raduje što sam već imala priliku održati svoje prve edukacije i raditi sa polaznicama koje su mi ukazale svoje povjerenje. Ali kada pogledam cijeli svoj put, ponosna sam i na to gdje sam počela. Od rada u vlastitoj sobi, sa opremom koju sam kupovala malo po malo, do toga da danas svoje znanje mogu prenositi drugima. To mi pokazuje da se trud, rad i upornost zaista isplate.



Koji biste savjet dali osobama koje tek ulaze u svijet nail industrije i žele izgraditi uspješnu karijeru?

Moj prvi savjet je – nemojte očekivati uspjeh preko noći. Uložite u znanje, pronađite kvalitetnog edukatora i nemojte se bojati pitati. Vježbajte, fotografišite svoj rad, analizirajte greške i učite iz njih. Također, nemojte se porediti sa drugima. Svako ima svoj tempo i svoj put. **Društvene mreže često pokazuju samo završni rezultat, a iza njega se kriju godine rada, učenja i iskustva.** I ono najvažnije – radite sa ljubavlju. Kada zaista volite to što radite, klijenti to prepoznaju, a kvalitet, profesionalnost i lijep odnos prema ljudima uvijek nađu svoj put.

Za kraj, koje su Vaše želje i profesionalni planovi za budućnost te koju biste poruku uputili čitateljima časopisa BeautiFUL?

Moja želja je da nastavim učiti i kroz edukacije pomognem što većem broju žena da izgrade znanje, samopouzdanje i karijeru. Kao supruga i majka troje djece, zahvalna sam porodici na ogromnoj podršci i razumijevanju. Posebno zahvaljujem i svojim klijentima na povjerenju koje me godinama motiviše da budem bolja. **Čitateljima poručujem: ne bojte se napraviti prvi korak. Moj je počeo u jednoj sobi, sa nekoliko proizvoda i velikim snom. Uz ljubav, rad i upornost, snovi se zaista mogu ostvariti.**



“Moj prvi savjet je – nemojte očekivati uspjeh preko noći. Uložite u znanje, pronađite kvalitetnog edukatora i nemojte se bojati pitati.


Ul. Stjepana Radića 16
Široki Brijeg
387 63 335 785
#salonljepotekairos
kairos
SALON LJEPOTE


a Capelli
STUDIO
Snežana Abazović
Radomira Neškovića bb
066/933-685


STUDIO
MAJSTOROVIĆ
PROFESIONALNI ŠMINKER
Majevička 1, 76300 BIJELJINA
+387 66 204 719
@studiomajstorovic
Obrve Ljepota Povjerenje


Beauty First
SALON & SPA
Azra PINTOL
frizer - vlasnik
Stup, Tibra C1, pp#3, 71210 Ilidža
Tel.: 060 335 8660, 033 977 913
e-mail: beautyfirstsa@gmail.com


DE_BEAUTYROOM
Dragana Ereš
Proboj 71
88 320 Ljubuški
063 678 333
eresdragana@gmail.com
DE_BEAUTYROOM
makeup
lash lift
obrve
depilacije
nokti(rubber base)


ŽELJKO
LONČAR
+387 63 700 232
POSUŠJE 88240
Ul. Kralja Petra Svačića
USLUGE BARBER SHOPA


RED CARPET


+387 63 463 831
Kralja Tomislava 29
Mostar 88000
@redcarpet_frizerskisalon


be strong
Kozmetološki centar
"Be strong" Zenica
Medicinski tretmani lica i edukacije
Kamberovića čikma bb,
Zenica
+387 61 030 850
Berina Horić, kozmetolog


KULTURA
LJEPOTE
062 286 772
Boreka 34, Ilidža
kultura_ljepote




HAIR STUDIO
Snow White
SNJEŽANA KOVAČEVIĆ DIVLJAN
Ulica 4, juni, Pale
+387 65 153 066

BEAUTY STUDIO "GLAM"
Vlasnica: Almedina Mukaća

+387 61 670 262
Viber / WhatsApp

beauty_studio_glam

Beauty Studio Glam

GLAM
BEAUTY STUDIO

★★★★★
TRAINER
DALILA MURATOVIĆ
INTERNATIONAL ACADEMY
PERMANENT MAKE-UP

DALILA MURATOVIĆ
Azize Šaćirbegović 128,
71000 Sarajevo
+387 61 237 302

KOZMETIČKI SALON
AFRODITA
OLIVERA MARKOVIĆ
LIVNO
063 344 969

2A
Milanka Bošnjaković | CEO & Founder
+387 62 676 675 +387 61 955 566
TC Sjenjak, Tuzla
kozmeticki salon 2A
kozmeticki_salon_2A

Beauty Lab

Beauty Lab
by Edina Alagić
Sanski Most

SALON LJEPOTE MARIJA
066 073 642
marijaandjelkovic17@outlook.com
salonljepote.marija
makica_01
Ive Andrića 19 I
DOBRINJA, ISTOČNA ILIDZA

IVANA M.
KOZMETIČKI STUDIO
IVANA MLIKOTA MARTINOVIĆ
kozmetolog i fizioterapeut
063/980-333; 063/263-262
ivanamartinovic300@yahoo.com
Kozmetički studio Ivana M
ivanamlikota.martinovic
pon - pet: 09 - 20h; sub: 09 - 14h

GAGA SALON LJEPOTE
M +387 (0) 63 362 317
M +387 (0) 63 864 023
A Zagrebačka bb, 88240 Posušje
GAGA
FRIZERSKI SALON
Hair Natural Factory
@gagafrizerskisalon

BEAUTY MESS
BEAUTY STUDIO
NIKOLINA PETRIĆ
MLADENA STOJANOVIĆA,
NOVA TOPOLA
+387 65 170 693



Wellness Centar
„VENUS"
Bihaćkih branilaca 14,
77000 Bihać, BiH
+387 61 779 557
majda2001@gmail.com
www.venus.ba

Derma Care

KOZMETIČKI CENTAR

Edisa Idrizović
00387 61 741 775
edisa.idrizovic@hotmail.com

Safeta Hadžića 125, Sarajevo

Studio ANDREA Beauty Studio

ANDREA BABIĆ

+387 63 337 649
KRALJA TVRTKA 5
NOVI TRAVNIK

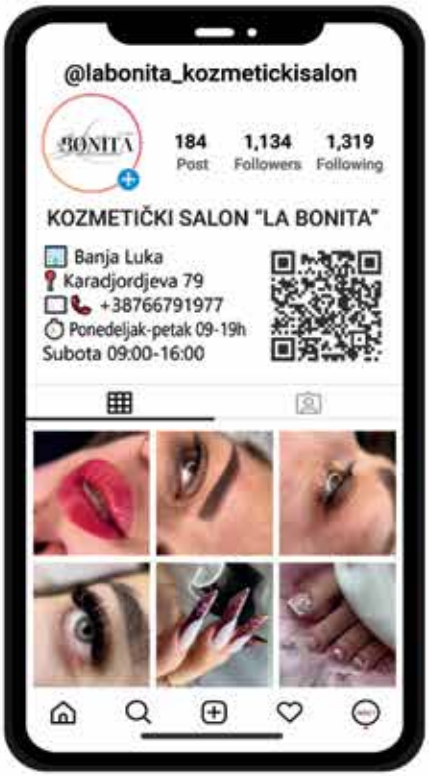
andreab_beautystudio

OM SALON

OM SALON *1.maja br. 5*
066 099 980

OM STUDIO *Muharema Suljanovića 9*
065 000 880

OM BEAUTY BAR *Branislava Nušića 1*
066 772 235





Anastasija Sarić
Make up & beauty lounge

065 672 370
anastasijas_makeup
Danka Mitrova Srbac, (Frukta 1. Sprat)

AFRO DORII

Doris Barbarić

+38763612500
barbaric.doris@gmail.com
Potpolje 62, 88260, Čitluk
@afro_dorii

La beauté NEDŽMA

063/520-580

nedzma_la_beaute

Jelah, Brače Kotorić 33

LASERSKA EPILACIJA
Jelena Klisura

066 251 299

laserskaepilacija_jelena

Vidovdanska 64, Gradiška

Beauty studio

- Masaže
- Maderoterapija
- Puder obrve
- Tretmani lica
- Pedikir
- Manikir
- Lash lift
- Kavitacija
- Henna Brows
- BB Glow
- Laserska epilacija
- Dijamanta mikrodermoabrazija
- Laminacija obrva
- Mezoterapije lica, tijela, kose
- Trajna i polutrajna šminka
- Piling tijela
- Svilene trepavice
- Ruski volumen
- Botox
- Lipoliza
- Dermalni fileri
- Nadogradnja noktiju

MAGIC HANDS

magic.hands.tuzla
Magične ruke madero terapija
Tel: 061/758-354
Adresa: Bosne srebrene bb

STUDIO M Exclusive
beauty and spa

beauty and spa

Kranjčevićeva br.15
+387 33 875 600
+387 61 257 256

MIRNESA SVRAKA
studio

Mirnesa Svraka-Muftić
TRAJNA ŠMINKA | Edukator

Salke Lagumdžije 13
71 000 Sarajevo
+387 62 157 255

MILLIONHAIR
FRIZERSKO - KOZMETIČKI SALON

FRIZERSKO-KOZMETICKI
SALON MILLIONHAIR

ADRESA: DZEMALA BIJEDICA 279L
TEL: 060/319-29-37
INSTAGRAM: MILLIONHAIR_OFFICIAL

House of beauty

FRIZERSKO-KOZMETIČKI SALON

Hilandarska 8b, Teslić
kfs_houseofbeauty

JELENA 065/210-270
NATAŠA 066/785-411
MILENA 066/770-331

Madame
• STUDIO •

Madame
• STUDIO •

Džidžikovac 10
Sarajevo, BiH
060 34 25 021

PROF. KOZMETIČARKA | PMU ARTIST
TREBINJE
ZAKAZIVANJE I KONSULTACIJE:

+387 64 444 00 50
brankalarosee@gmail.com
branka.aleksic.pmu

Branka Aleksić

BeautyAesthetic
CENTER

by Dr. Sunčica Petrović

www.beauty-aesthetic.ba

IMIDŽ

Frizerski salon i salon za ulijepšavanje

Ulica Alije Izetbegovića, Zavidovići

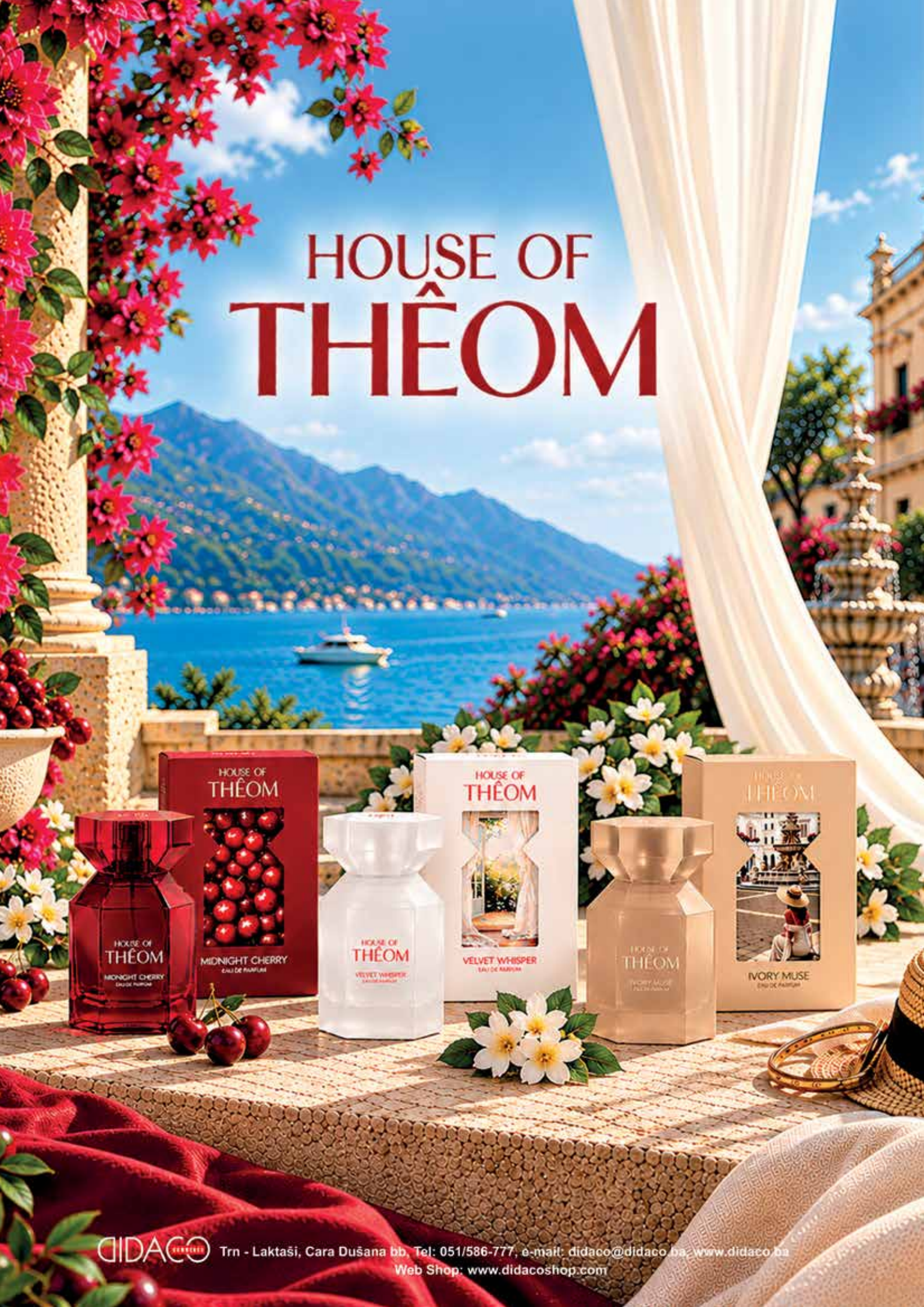
Radno vrijeme:
8:00 do 17:00
Subotom:
8:00 do 15:00

Nudimo sve vrste frizerskih usluga za žene i muškarce, manikuru, pedikuru, make up , i solarij

@imidzofficial_
Frizerski salon "Imidž"
061 448 424

Dobro nam Došli

BeautiFUL


HOUSE OF
THÊOM
HOUSE OF THÊOM
MIDNIGHT CHERRY
EAU DE PARFUM
HOUSE OF THÊOM
VELVET WHISPER
EAU DE PARFUM
HOUSE OF THÊOM
IVORY MUSE
EAU DE PARFUM
DIDACO
Trn - Laktaši, Cara Dušana bb, Tel: 051/586-777, e-mail: didaco@didaco.ba, www.didaco.ba
Web Shop: www.didacoshop.com

GLORIA

LIFTING SERUM

bakuchiol & peptidi

SNAGA PRIRODE.
VIDLJIVI REZULTATI.



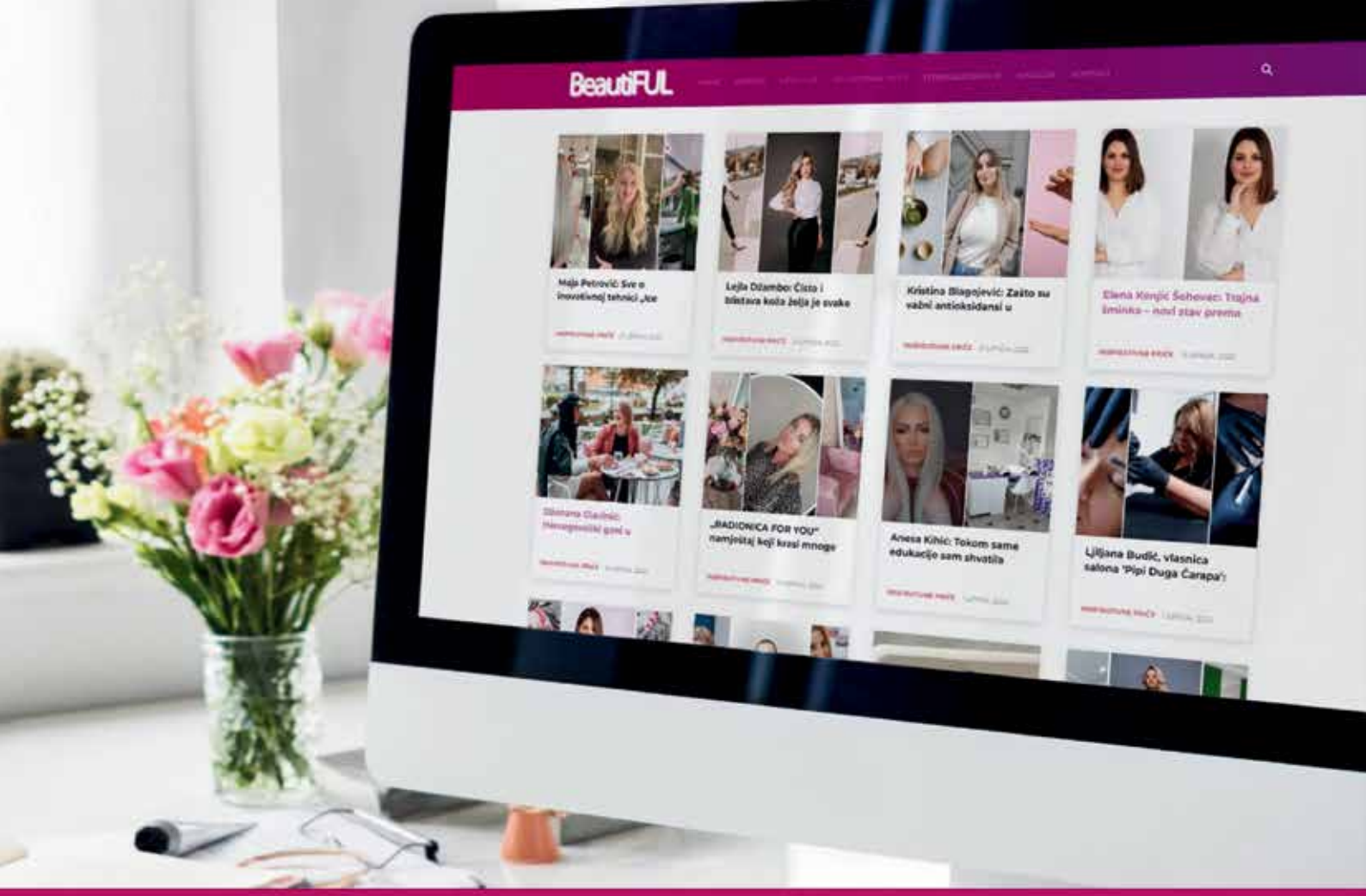
BAKUCHIOL
prirodna alternativa retinolu, poboljšava elastičnost i ujednačen ten bez iritacija

PEPTIDI
potiču sintezu kolagena, smanuju vidljivost finih linija i bora

INTENZIVNA HIDRATACIJA
obnavlja vlagu i ojačava kožnu barijeru za zdrav, sjajan i miadolik izgled

Lagane teksture, brzo se upija
i ne ostavlja masni trag.

www.prirodna.com



BeautiFUL

Ljepota | Lifestyle | Fitness | Zdravlje

WEB PORTAL

Pratite sve vijesti i na **beautiful.ba**

Budite uvijek u toku!

@beautiful.ba_

BeautiFUL