

HI-TECH topowe technologie w praktyce

Zaawansowane technologie to dziś codzienność gabinetów kosmetycznych. Jak napisał w artykule „Kultura technologii” nasz ekspert z USA David Suzuki: Pytanie nie brzmi już „czy korzystasz z aparatury hi-tech”, ale „z jakich aparatów korzystasz?”. W naszym dossier eksperci-praktycy: dr Magdalena Rogóż, dr n. med. Jacek Szwedo, Beata Wątorowska, Agnieszka Gomolińska – pracujący na co dzień z innowacyjnymi technologiami – zdradzają nam swoje recepty na efektywną pracę z aparaturą hi-tech!



LNE: O jakie urządzenia i technologie najczęściej pytają klientki przychodzące do gabinetu i jakie problemy skórne chcą zlikwidować za ich pomocą?

Dr Magdalena Rogóż: Klientki, które przychodzą do gabinetu, najczęściej szukają zabiegów mających na celu poprawienie stanu skóry w zakresie jędrności i gęstości, kolorytu cery, zniwelowania przebarwień, zmniejszenia rozszerzonych porów oraz oczywiście zabiegów modelowania sylwetki. W ostatnich latach bardzo duże zainteresowanie zyskują między innymi zabiegi wykorzystujące technologię HIFU. Technologia ta wykorzystuje skoncentrowaną wiązkę ultradźwięków, która dzięki odpowiednio dobranym parametrom zostaje dostarczona na zaprogramowaną wcześniej głębokość w skórze klienta poddawanego terapii. Może być rekomendowana jako zabieg mający na celu poprawę napięcia skóry, jak również jej „zagęszczenie”. Polecana jest również klientkom, które mają problem z tzw. opadającą powieką górną i dolną, utratą jędrności skóry na policzkach, podbródku, szyi i na dekolcie. Jest to też metoda pozwalająca na modelowanie sylwetki – wykorzystujemy ją w celu poprawy stanu napięcia skóry na ramionach, brzuchu, udach i nad kolanami. W procedurach zabiegowych znajdziemy też zalecenia umożliwiające stosowanie HIFU w celu likwidacji nadmiaru tkanki tłuszczowej. Zabiegi te nie wykluczają naszych klientów z życia codziennego, co przy obecnym trybie życia i pracy jest bardzo ważnym argumentem przy podejmowaniu decyzji o rozpoczęciu terapii. Jednakże praca z technologią HIFU wymaga dużej wiedzy i powinna być poprzedzona szkoleniem, w trakcie którego zostaniemy nauczeni tzw. „mapowania twarzy i ciała”, tzn. zostaniemy poinstruowani, w których okolicach nie wolno wykonywać zabiegów,

w których wolno je przeprowadzać, ile energii powinno zostać podane do określonego obszaru zabiegowego, aby uzyskać właściwy efekt terapeutyczny, kiedy powinniśmy odmówić wykonania zabiegu, jakie są przeciwwskazania i jakie są zalecenia przed- i pozabiegowe. Bardzo popularna jest też radiofrekwencja mikroigłowa, łącząca w sobie dwie już wcześniej stosowane technologie – mikronakłuwanie skóry i radiofrekwencję bipolarną. Innowacyjna technologia radiofrekwencji mikroigłowej została tak zaprogramowana, że obie technologie działają w tym samym czasie na skórę klienta, powodując jej jednoczesne mechaniczne mikro-uszkodzenie i podgrzanie, które powoduje natychmiastową poprawę napięcia skóry i pobudzenie innych mechanizmów przebudowujących i regenerujących naszą tkankę. Zabiegi te są rekomendowane w celu poprawy gęstości skóry, a także jej pogrubienia zarówno w procedurach na twarz, jak i na ciało. Przeprowadzone badania wykazały również bardzo dużą skuteczność tej terapii w zabiegach niwelujących blizny i rozstępy. Jednakże aby uzyskać efekty, należy przeprowadzić całą serię zabiegów. Niestety, zabiegi z wykorzystaniem technologii RF mikroigłowej wykluczają naszych klientów na 2 do 7 dni z normalnego funkcjonowania. Czas ten jest uzależniony od stanu skóry klienta i od jego tzw. mechanizmów naprawczych.

Kolejna technologia, o którą zaczynają pytać klientki, to procedura łączona stosowana przy leczeniu zmian trądzikowych nazywana Sebacia, obecnie rekomendowana do stosowania tylko w gabinetach lekarskich, ale wykonywana w nich przez kosmetologów. W trakcie jednego zabiegu stosowany jest preparat mający w swoim składzie mikrocząsteczki złota (Sebacia) oraz jeden z trzech laserów (diody, aleksandrytowy lub neodymowo-yagowy). Podczas zabiegu pre-

” Moim zdaniem tlenoterapia jest w Polsce zbyt słabo rozreklamowana, natomiast za granicą bardzo znane aktorki rekomendują tego typu zabiegi jako tzw. „zastrzyk odmładzający”. “ M.R.

” Skuteczność sprzętu zależy od wielu czynników – począwszy od rodzaju sprzętu, jego rzeczywistych parametrów, po wiedzę osoby wykonującej usługę, często umiejącej połączyć kilka technologii czy zabiegów dla uzyskania oczekiwanych efektów. “ B.W.

parat jest dostarczany do wnętrza porów skórnych, a następnie podgrzewany za pomocą odpowiedniego lasera. Ciepło, które tu powstaje, jest kierowane na gruczoły łojowe i zablokowane pory, które prowadzą do powstawania zapalnych zmian trądzikowych. Terapia polega na wykonaniu trzech sesji w odstępie 1 tygodnia. Badania, które były przeprowadzone m.in. w Stanach Zjednoczonych na 600 pacjentach w wieku od 16 do 35 lat, wykazały 89-procentową poprawę stanu skóry po zabiegach, a efekt utrzymywał się po 6 miesiącach od zakończenia kuracji. Obecnie są prowadzone dalsze obserwacje i badania na innych grupach. Niestety, terapia ta ze względu na swoją innowacyjność jest na razie dość droga, ale nie wyłącza osoby poddającej się jej działaniu z życia codziennego, ani nie wpływa na stan całego organizmu.

Warto też wspomnieć o zabiegach nieinwazyjnej lipolizy z wykorzystaniem lasera diodowego o długości fali 1060 nm, którego celem jest zniszczenie komórek tłuszczowych, a co za tym idzie – uzyskanie efektu odchudzenia obszaru poddanego zabiegowi. We wcześniejszych technologiach wykorzystywano ciepło lub zimno. Aby uzyskać zadowalający efekt, należało wykonać bardzo dużo zabiegów, a dyskomfort występujący w trakcie ich przeprowadzania był dla wielu tak duży, że po jednym zabiegu rezygnowali z kolejnych. W nowej technologii dochodzi do niszczenia komórek tłuszczowych w procesie podgrzania laserem o długości fali 1060 nm do temperatury 42–47 stopni. Zabieg może być wykonywany na takie części ciała, jak brzuch, biodra, boczki, pośladki, ramiona, wewnętrzna oraz zewnętrzna strona ud. Liczba rekomendowanych zabiegów dobierana jest indywidualnie, w zależności od ilości tkanki tłuszczowej występującej u klienta. Zaleca się wykonanie 1 do 2 zabiegów, które zapewniają najlepsze efekty w postaci redukcji tkanki

tłuszczowej. Klienci określają ten zabieg jako umiarkowanie bolesny, a odczucia uzależnione są od indywidualnego progu bólu. W trakcie zabiegu skóra jest naprzemienne nagrzewana i ochładzana, co znacznie poprawia komfort. Jest to zabieg nieinwazyjny i zaraz po jego wykonaniu można wrócić do codziennych czynności.

Dr Jacek Szwedo: Najczęściej zadawane są pytania dotyczące poprawy napięcia skóry, eliminacji tkanki tłuszczowej i cellulitu. Jeżeli chodzi o technologie, to najczęściej pytania dotyczą ultradźwięków, kriolipolizy, radiofrekwencji, fali akustycznej czy masażu podciśnieniowego.

Beata Wątrorska: Trzeba podkreślić, że klienci gabinetów kosmetycznych są w tej chwili bardzo wyedukowani. Mają dostęp do informacji dzięki telewizji, mediom społecznościowym czy czasopiśmom. Trafiają do nas klienci z bardzo różnymi problemami (popękane naczynka, blizny, przebarwienia, starzenie się skóry, zmarszczki, trądzik itp.). Aby pomóc tym osobom w ich problemach, konieczne jest posiadanie różnych urządzeń z zaawansowanymi technologiami.

Agnieszka Gomolińska: W naszym gabinecie klientki najczęściej pytają o urządzenia likwidujące wiotczenie skóry twarzy i ciała. Nie wielu z nich wspomina o konkretnej technologii – częściej słyszymy uogólnienia typu: „HIFU” czy „plasma”. Sporo klientów pyta o lasery, chociaż wielu z tych, którzy kiedyś skorzystali z zabiegu laserowego, jest rozczarowana. To rozczarowanie w zakresie efektów ubocznych zabiegu versus efekt końcowy. Moim zdaniem wynika to z faktu, że zbyt lakonicznie tłumaczymy efekty. Sama nieraz łąpałam się na tym, że kiedy mówiłam: zabieg wymaga, aby powtórzyć go ok. 6 razy, a klientka krzywiła się z niesmakiem, to zaczynałam tłumaczyć,

że już po pierwszym powinnyśmy obserwować „jakiś” efekt. Większość z nas porusza się po podobnym gruncie! Od długiego już czasu nie idę na kompromisy i mówię, że efekt wymaga X powtórzeń zabiegu i będzie narastał w ciągu roku od rozpoczęcia zabiegów.

Jakie urządzenia przynoszą najbardziej spektakularne efekty i w jakim zakresie?

B.W.: W walce z rumieniem spektakularne efekty daje technologia CPL. Dziś nie wyobrażam sobie pracy bez lasera Nd-Yag, którym zamykam naczynka. W walce z wszelkiego rodzaju bliznami doskonałe efekty przynosi zastosowanie radiofrekwencji mikroigłowej. Natomiast w przypadku usuwania owłosienia od lat niezastąpiony jest laser diodowy.

J.S.: Uważam, że jest to nieco prowokacyjne pytanie, bo przecież nie urządzenia wykonują zabiegi, a terapeuci. Potrzebne jest dobre rozpoznanie problemu pacjenta, odpowiedni dobór terapii i jej przeprowadzenie. Dla przykładu jeżeli układ hormonalny pacjentki nie działa prawidłowo, to według mnie żadna terapia antycellulitowa nie będzie skuteczna. Zatem potrzebna jest współpraca z innymi specjalistami, aby uzyskać pożądane efekty. Urządzenia w rękach terapeuty mogą być bardziej lub mniej przydatne. Ja bardzo szczegółowo sprawdzam konkretne modele aparatów przed ich zakupem. Moda i kampanie reklamowe mają dla mnie drugorzędne znaczenie.

W poszczególnych terapiach najczęściej wykorzystuję następujące urządzenia:

- › eliminacja tkanki tłuszczowej – (zabiegi łączone) kriolipoliza + fala akustyczna,
- › eliminacja cellulitu – (zabiegi łączone) radialna fala akustyczna + skupiona fala akustyczna + masaż ciśnieniowy,
- › poprawa napięcia skóry – RF i zamierzam dokupić urządzenie wyposażone w technologię HIFU.

A.G.: Z moich obserwacji wynika, że najbardziej zauważalne efekty, nie mylić ze „spektakularne”, przynoszą karboksyterapia i RF. Doskonale radzi sobie także igłowy RF.

Jakich zabiegów z wykorzystaniem aparatury hi-tech wykonuje się w państwa gabinecie najwięcej?

M.R.: Ostatnio najwięcej wykonuję zabiegów z wykorzystaniem radiofrekwencji mikroigłowej i technologii HiFU – zalecam je klientkom jako procedurę mającą na celu tzw. wielopoziomową przebudowę skóry. Wspomagam te zabiegi jeszcze technologią laserową (laserem aleksandrytowym i Nd:Yag- w zależności od wskazań), jak również stosuję techno-

SPRAWDŹ NOWOŚCI I PROMOCJE
www.pczk.com.pl

AQUA H2
Teeel



Ulmea Oxygen



Intra CELL



NANO plus



„Rynek wymusza na nas ciągłą stymulację klientów i zakupy nowych rozwiązań. Są zatem sytuacje, w których kupuje się jakiś sprzęt tylko po to, aby utrzymać klientów, którzy przychodzą do nas na inne zabiegi.” A.G.

logię radiofrekwencji monopolarnej i tlenoterapię. Moim zdaniem tlenoterapia jest w Polsce zbyt słabo rozreklamowana, natomiast za granicą bardzo znane aktorki rekomendują tego typu zabiegi jako tzw. „zastrzyk odmładzający”. Tak samo o zabiegach tego typu mówią moje klientki, które właśnie procedurę łączenia ostatnich 2 technologii nazywają „cudowną bankietówką”. W trakcie jej przeprowadzania wykonuję najpierw zabieg radiofrekwencji, a następnie stosuję beziłowy zastrzyk, który dostarcza tlen do warstwy podstawnej naskórka.

B.W.: Ja staram się w swoich gabinetach wprowadzać wszystkie sprawdzone technologie. 80% moich klientów to klienci stali, którzy oczekują nowości i ich potrzebują. Po wprowadzeniu każdej nowej usługi czy technologii to właśnie ona cieszy się największą popularnością. Istnieje również „sezonowość” zabiegów z wykorzystaniem aparatury hi-tech. W okresie letnim wykonujemy dużo zabiegów likwidujących lokalne nagromadzenie tkanki tłuszczowej. Jesienią i zimą bardzo często zamykamy naczynka czy usuwamy owłosienie laserem diodowym. Wtedy wykonujemy dużo zabiegów laserowych.

J.S.: Bez wątplenia u nas hitem jest fala akustyczna. To bardzo uniwersalny bodziec. Używam go do zabiegów estetycznych, jak też do rehabilitacji pacjentów po operacjach estetycznych. Poprawia bowiem proces gojenia i strukturę blizn pooperacyjnych.

A.G.: W naszym gabinecie zdecydowanie przeważa depilacja laserowa, RF i karboksyterapia.

Od czego pani/pana zdaniem zależy skuteczność stosowania danego sprzętu?

M.R.: Na skuteczność danego sprzętu ogromny wpływ ma właściwy dobór zabiegu do problemu, z którym boryka się klient. To działanie musi być poparte wiedzą zdobytą w trakcie kształcenia przez osobę wykonującą zabiegi. Należy zrozumieć mechanizm powstawania zmian i niedoskonałości na skórze klienta, a następnie należy dobrać odpowiednią terapię z wykorzystaniem właściwej aparatury. Oczywiście przed rozpoczęciem danej procedury zabiegowej należy przeprowadzić dokładny wywiad z klientem, aby był on osobą świadomą tego, co będziemy robili, i aby dla osiągnięcia celu ściśle z nami współpracował. Przed rozpoczęciem zabiegu należy przeprowadzić konsultację, podczas której należy omówić sposób postępowania przed, jak i po zabiegu, a także poinformować klienta o ewentualnych skutkach ubocznych.

B.W.: Moim zdaniem skuteczność stosowania sprzętu zależy od wielu czynników – począwszy od rodzaju sprzętu, jego rzeczywistych parametrów, po wiedzę osoby wykonującej usługę, często umiejęcej połączyć kilka technologii czy zabiegów dla uzyskania oczekiwanych efektów. Dużo zależy również od dokładności wykonania zabiegu oraz od zastosowania się klienta do zaleceń przed- i pozabiegowych.



J.S.: Kluczowa jest prawidłowa kwalifikacja do zabiegu, umiejętność dobranie terapii i dokładne przeprowadzenie procedur. Równie ważne jest umiejętność łączenie różnych rodzajów zabiegów.

A.G.: Zdecydowanie od umiejętności operatora. Osobiście bardzo boję się tzw. chińskich sprzętów, ale nie raz widziałam, jak specjalista potrafi z nich wycisnąć niewyobrażalne maksimum w przeciwieństwie do sytuacji odwrotnej – dobrego sprzętu i kiepskich umiejętności osoby wykonującej zabieg. Spotkałam trenerów, którzy po cichu informowali, że parametry trzeba potroić i dopiero wtedy uzyskujemy efekt, ale też zwiększa się ryzyko skutków ubocznych. Ma to zastosowanie do lasera depilacyjnego, do HIFU, które testowałyśmy, ale to taniec na ostrzu noża i tylko bardzo doświadczony operator potrafi przewidzieć dalekie skutki. Intuicja, w tym zakresie, wynika z wiedzy i doświadczenia.

Co w praktyce oznacza termin rentowności sprzętu - jak planować tego rodzaju inwestycje? Po ilu zabiegach sprzęt powinien się zwracać, aby inwestycja była opłacalna?

M.R.: W obecnych czasach, gdy kosmetologia rozwija się bardzo intensywnie, co chwilę pojawiają się nowe technologie i urządzenia. Wspaniale byłoby, gdyby sprzęt amortyzował się dość szybko. Jednak gdy na rynku pojawia się nowe urządzenie wykorzystujące jakąś innowacyjną technologię, to na samym początku kosztuje ono dość dużo. Idealnie jest, jeśli urządzenie „zwróci” nam się po ok. 50–70 zabiegach. Jednak czasami, gdy inwestujemy większą ilość gotówki, musimy być przygotowani, iż zacznie ono na sobie zarabiać dopiero po wykonaniu 100, a czasami 150 zabiegów. Musimy się zastanowić, czy podejmujemy takie ryzyko i wprowadzamy nową technologię, której jeszcze nikt dookoła nas nie ma i to my będziemy prekursorami, jednocześnie licząc się z tym, że na chwilę „zamrozimy” pieniądze. Musimy zawsze się zastanowić, czy urządzenie, które kupujemy, jest faktycznie innowacyjne, czy nie możemy uzyskać identycznego efektu, stosując inne urządzenia czy technologie, które już posiadamy u siebie w gabinecie.

J.S.: Optymalnie byłoby, gdyby koszty zakupu urządzenia zwróciły się po 12–18 miesiącach. Jednak zdarza się, że wybieram urządzenia nierentowne, które uzupełniają ofertę zabiegową w mojej praktyce. Niekiedy są one potrzebne pacjentom w skutecznym leczeniu i kupuję je, choć wiem, że na nich stracę. Zwracam też baczną uwagę na koszty eksploatacji, takie jak serwis i elementy zużywające się.



HIFU Prolift

Ultradźwiękowa technologia zogniskowanej fali ultradźwiękowej do:

- ✓ bezoperacyjnego liftingu
- ✓ ujędrniania
- ✓ niwelacji podwójnego podbródka
- ✓ spłycania zmarszczek
- ✓ redukcji tkanki tłuszczowej

Sprawdź zaskakujące efekty.

- ✓ 5 kartridży do twarzy i ciała
- ✓ Penetracja energii od 1,5 do 13 mm
- ✓ Częstotliwość 4-10 MHz

HIFU PROLIFT

zapewnia satysfakcję pacjentów



Tel. 58 664 64 51
www.abacosun.pl

” Kluczowe jest rozpoznanie problemu pacjenta, odpowiedni dobór terapii i jej przeprowadzenie. Jeżeli układ hormonalny pacjentki nie działa prawidłowo, to według mnie żadna terapia antycellulitowa nie będzie skuteczna. “ J.S.

B.W.: Mając dużą bazę stałych klientów, nie boję się inwestować w technologie, gdyż wiem, że moje klientki chętnie korzystają z każdej nowej aparatury. Najważniejsze jest jednak, aby sprzęt, w który się inwestuje, był wykorzystywany, a nie stał w gabinecie jako ozdoba. Zakup nowoczesnej aparatury jest dużym wydatkiem dla gabinetu, ale w obecnych czasach klienci tego oczekują. Jeżeli nie zainwestujemy w dobre, sprawdzone technologie, możemy często stracić klienta. Należy jednak dbać o kompleksowość usług i nie zapominać o „białej kosmetyce”.

A.G.: To bardzo istotna kwestia, bo rynek wymusza na nas ciągłą stymulację klientów i zakupy nowych rozwiązań. Są zatem sytuacje, w których kupuje się jakiś sprzęt tylko po to, aby utrzymać klientów, którzy przychodzą do nas na inne zabiegi. Są też sytuacje, w których kupuje się „topowy” sprzęt tylko po to, żeby pozyskać klientów na zupełnie inne typy kuracji. Trudno więc mówić o tak skrupulatnym

przeliczeniu. Należy jednak rozważać wypożyczanie urządzeń, bo takich ofert jest coraz więcej. Tutaj kłania się dobre planowanie, bo w wypadku wynajmowania sprzętu nie można zaoferować klientowi zabiegu ad hoc i u każdego specjalisty.

W jaki sposób sprawdzacie państwo wiarygodność firmy, od której kupujecie sprzęt?

M.R.: Ze względu na fakt, iż z kosmologią czynnie jestem związana od 1996 roku, poznałam dość dużą grupę firm z branży kosmologicznej. Jednak jeśli chodzi o wiarygodność firmy i sprzętu, podczas zakupu najczęściej kieruję się informacją na temat technologii, która jest tam wykorzystywana. Proszę o przedstawienie mi badań na temat bezpieczeństwa i skuteczności technologii oraz urządzenia. Pytam też o ewentualny serwis, szybkość reakcji po zgłoszeniu usterki, jestem również zainteresowana, czy firma zapewnia urządzenie zastępcze na okres naprawy mojego sprzętu.

B.W.: Bardzo ważne jest, aby takich zakupów dokonywać w firmach, które na rynku są długo, mają dobrą opinię i gwarantują nam dobry, szybki i sprawdzony serwis pozakupowy. Każdy sprzęt, również nowy, potrzebuje wymiany części eksploatacyjnych, aparat może też odmówić współpracy, a każdy dzień przestoju to wymierna strata finansowa i wizerunkowa. Na rynku jest wiele firm, ale bardzo istotny jest całokształt współpracy, zwłaszcza gdy aparatura jest już po okresie gwarancyjnym.

J.S.: Najważniejszy jest umiejętny dobór sprzętu i tego dokonuję bardzo ostrożnie. Pierwszy etap selekcji to naukowe bazy danych, np. PubMed. Tam są dość wiarygodne artykuły opisujące skuteczność zabiegów. Następnie staram się pozyskać urządzenie do przetestowania i sprawdzam je w praktyce.



Co do samych dystrybutorów, to ich rzetelność też jest bardzo ważna. Każdy sprzęt może się zepsuć, więc warunki serwisu gwarancyjnego i pogwarancyjnego są istotne. Jednak po 20 latach obracania się w tym środowisku raczej już wiem, czy dany dystrybutor dba o kontrahentów, czy chce tylko sprzedać urządzenie i mieć problem z głowy.

A.G.: W pierwszej kolejności opieram się na rekomendacjach koleżanek prowadzących podobną działalność. Doskonałą wymianę doświadczeń dają mi wszelakie konferencje i spotkania branżowe. To na nich, w kuluarach, dzielimy się swoimi sposobami pracy i „odkryciami” w zakresie urządzeń. Kolejnym krokiem jest sprawdzenie dystrybutora: gdzie sprzęt jest produkowany, na jakich podzespołach (np. w zakresie laserów), jak długiej gwarancji udziela sprzedawca, czy w umowie widnieć będzie zapis o sprzęcie zastępczym na czas ewentualnej naprawy – w jakim czasie firma go dostarczy, co i jak często będziemy musiały w sprzęcie wymieniać (jakie są koszty tych elementów), jak długo działa firma na polskim rynku i jakie może przedstawić rekomendacje i czy sprzęt ma niezbędne certyfikaty.

Proszę o podzielenie się sposobami na skuteczne reklamowanie zabiegów sprzętowych - jaki rodzaj przekazu, jakie działania, jaka reklama okazały się najbardziej skuteczne?

M.R.: Jeśli chodzi o reklamę, to wraz z moimi współniczkami jesteśmy zwolenniczkami tzw. „poczty pantoflowej”. Oczywiście posiadamy stronę internetową, Facebooka, miałyśmy audycje w radiu – ale w naszym akurat przypadku najwięcej klientek trafia do nas z tzw. polecenia osób zadowolonych z naszych usług i z efektów, które udaje nam się uzyskać na ich twarzach i ciałach.

B.W.: Wszystko zależy od tego, w jakim miejscu znajduje się gabinet i do jakich klientów chcemy dotrzeć. Media społecznościowe, reklama w Internecie czy mediach lokalnych mogą przynieść różne efekty. Chyba najskuteczniejszą reklamą jest wykwalifikowany personel, który sam przekonany o skuteczności zabiegu, poleci go klientce i sprzeda usługę.

A.G.: Moim zdaniem najlepiej działa rekomendacja, czyli reklama z polecenia. Dziś w wielu miejscach, prosi się klientów o podzielenie się opinią w zamian za zabieg, zniżkę lub inną gratyfikację. Chodzi o prawdziwe opinie prawdziwych ludzi. Ruch na Facebooku pod reklamą danego urządzenia też można w ten sposób „podkręcić”. Od dłuższej chwili uwaga „poszukujących” przeniosła

MEDIOSTAR NEXT PRO



Chcesz zaoferować swoim Klientkom skuteczne i bezbolesne zabiegi epilacji laserowej? Oczekujesz najnowszej technologii, pewnych rezultatów, bezpiecznych zabiegów i grona zadowolonych Pacjentelek?

MEDIOSTAR NEXT PRO

To najlepszy wybór!

Dlaczego? Jest w pełni bezpieczny, przyjazny i intuicyjny w obsłudze, posiada pełną bazę potwierdzonych klinicznie protokołów zabiegowych dla Twojej pewności, że właściwie wykonasz zabieg, a jednocześnie osiągniesz najlepszy efekt. To najnowszy, najbardziej zaawansowany technologicznie laser epilacyjny na rynku, renomowanej firmy Asclepion!!



Tylko **MEDIOSTAR NEXT PRO** umożliwia **bezbolesną epilację niezależnie od:**

- pory roku
- koloru włosów
- karnacji skóry



NOVA GROUP

Wyłączny dystrybutor lasera MEDIOSTAR NEXT PRO w Polsce
ul. Puławska 538, 02-884 Warszawa, tel. +48 22 646 33 00, +48 602 335 444
FACEBOOK/mediostarnext
WWW.NOVAGROUP.PL

się z tzw. salonów na vlogi – czyli ludzie poszukują prawdziwych opinii. Wciąż niesłabnącą renomę mają reklamy wielkoformatowe ukazujące efekt, a zaczynające się od problemu: Grzybica paznokci? – pozbadź się jej w 10 minut! Najnowocześniejszy laser już u nas....

Największy hit w aparaturze hi-tech ostatnich lat to pani/pana zdaniem...

M.R.: Technologia HIFU i zabiegi mające na celu mikronaktowanie naskórka (przy użyciu światła laserowego czy urządzeń) w celu uzyskania poprawy stanu skóry. Podczas stosowania tych zabiegów bazujemy na odpowiedzi naszego organizmu na bodziec pochodzący z zewnątrz, a wywołujący w obrębie naszej skóry stan zapalny. Pobudzamy w ten sposób naszą skórę do samoregeneracji. Oczywiście skóra do takich zabiegów musi być wcześniej w odpowiedni sposób zdiagnozowana i przygotowana.

J.S.: Potwierdzam – HIFU oraz AWT fala akustyczna – bodziec o niesłychanych i wszechstronnych możli-

wościach, jednak w tym przypadku potrzeba jeszcze dopracować metodykę. Może nie jest tak popularny jak HIFU, jednak sądzę, że wkrótce to się zmieni.

A.G.: Nie znalazłam takiego. Dla mnie przełomem jest umiejętność łączenia zabiegów i wiedza, jak tego dokonać.

Najbardziej „przeklamaną” technologią na rynku...

M.R.: Moim zdaniem mezoterapia bezigłowa.

B.W.: Uważam, że nie ma zarówno najbardziej przereklamowanej technologii, jak i najlepszej technologii „do wszystkiego”. Ważne, aby kupić aparaturę o właściwych parametrach oraz odpowiednio kwalifikować klientów do zabiegu. Nie należy również oczekiwać „cudów”, tylko skupić się na systematycznej pracy z klientem.

J.S.: W moim przekonaniu zastosowanie naświetlań LED do oddechowania jest mocno kontrowersyjne.

E KSPERCI PRAKTYCY



Specjalista i szkoleniowiec z zakresu nowoczesnych technologii. Współwłaścicielka gabinetu kosmetyki estetycznej „Akademia Urody” we Wrocławiu. Autorka wielu publikacji naukowych.

Dr Magdalena Rogóż



Specjalista rehabilitacji pomedycznych w zabiegach poprawiających urodę z wieloletnim doświadczeniem. Twórca autorskiego programu fizjoterapii po operacjach estetycznych. Od 2013 r. związany z Kliniką Dr. Szczyta w Warszawie.

Dr n. med. Jacek Szewdo



Kosmetolog, prezes Stowarzyszenia na rzecz Rozwoju Kosmetyki „Przyjazna Kosmetyka”.

Beata Wątorowska



Kosmetolog, konsultant medyczny w Face & Body Institute w Krakowie, ekspert w mediach. Specjalizuje się w zaawansowanych procedurach estetycznych, propagując jednocześnie holistyczne metody pracy.

Agnieszka Gomolińska

R

?