

# «ЛЮДИ ХОТЯТ ВЫГЛЯДЕТЬ ПРЕКРАСНО НЕ ТОЛЬКО С ПОМОЩЬЮ ФОТОРЕДАКТОРОВ»

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА КАК СЕКТОР ЭКОНОМИКИ НАБИРАЕТ ВСЕ БОЛЬШИЕ ОБОРОТЫ И НЕ В ПОСЛЕДНЮЮ ОЧЕРЕДЬ БЛАГОДАРЯ ВЛИЯНИЮ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ И РАЗВИТИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. О ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ЭТОГО БИЗНЕСА, ИЗМЕНЕНИЯХ В ВОЗРАСТНОЙ И ГЕНДЕРНОЙ СТРУКТУРЕ ПАЦИЕНТОВ, А ТАКЖЕ О ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ СЕТИ КЛИНИК КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ АНАСТАСИИ ЦЫБИНОЙ РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КЛИНИКИ ИННОВАЦИОННОЙ КОСМЕТОЛОГИИ GEN87 МАРИЯ ГОЛУБЕВА.

**BUSINESS GUIDE:** Какие тенденции вы видите на рынке эстетической медицины?

**МАРИЯ ГОЛУБЕВА:** Рынок движется в область инноваций, а инновацией на сегодняшний день представляется аппаратная косметология. Это огромный сегмент, который бурно развивается. И за ним я вижу большое будущее. Примерно раз в пять-шесть лет на рынке появляются новые технологии, которые дают возможность без хирургического вмешательства, без длительного реабилитационного периода проводить процедуры с выраженным результатом. При этом они безопасны для здоровья. Мы стремимся быть на острие моды, привозим с мировой арены самые серьезные инновации в Петербург. И именно аппаратная косметология сегодня не имеет себе равных. Мировые лидеры в области эстетической медицины развивают синтез генетики, эндокринологии и косметологии. Только на стыке этих направлений медицины можно получить уникальный продукт для достижения лучшего результата у пациента. Косметология отвечает за эстетический вид пациента, эндокринология — за его внутренний потенциал, генетические данные пациента нужны, чтобы учесть их в работе.

**BG:** Расскажите, какие услуги пользуются наибольшей популярностью?

**М. Г.:** Востребовано то, что уникально. Одна из таких процедур, к примеру, — SMAS-лифтинг. Это технология сфокусированного ультразвука, направленная на интенсивный лифтинг лица и тела. Аналогов на сегодняшний день нет. И процедура — одна из самых популярных во всем мире, так как выполняется без боли, достаточно быстро, без предварительной подготовки, без швов и поврежденной кожи. Особенность в том, что она не требует восстановительного периода, и факт обращения в клинику останется незаметным для окружающих. Заметят только то, как хорошо вы стали выглядеть. Очевидно, что людям, которые живут в мегаполисе, важно оставаться «в строю», они не хотят на пять-семь дней «выпадать из жизни», а хотят уже завтра пойти на работу. И технология SMAS-лифтинга позволяет пациенту уже вечером после процедуры пойти в театр.

**BG:** Чувствуются ли на рынке последствия кризиса или он восстановился полностью?

**М. Г.:** Кризис по всем больно ударил, в том числе и по нам. Пациенты стали меньше и более аккуратно тратить свои деньги в принципе. В первую очередь отказываются от того, что считают не самым не-



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

обходимым, но, как правило, «программу минимум» они выполняют. Наша отрасль — лицензируемый вид деятельности, и люди понимают, что это не просто поход в салон красоты, что это касается здоровья. А кожа — это всегда индикатор внутреннего здоровья человека, и любые нарушения с ней, волосами или ногтями говорят о том, что что-то не в порядке внутри организма. Эстетическая медицина необходима, и люди закладывают на нее бюджет. Особенно это касается эндокринологии, которая очень популярна в США, где у любой кинозвезды, помимо своего косметолога, есть личный эндокринолог. И лучше всего выглядят именно те звезды, у которых в анамнезе сахарный диабет, потому что они с детства под наблюдением специалиста, который составляет им программы питания, программы медицинских обследований, назначает витаминотерапию и так далее.

**BG:** Люди какого возраста чаще всего прибегают к услугам вашей клиники?

**М. Г.:** Наметилась тенденция в сторону молодой аудитории — это 30–40 лет. Как

только появился Instagram и люди стали делать селфи, они стали хотеть выглядеть прекрасно не только с помощью фоторедакторов, но и вживую. И такой аудитории становится все больше и больше. Приходят с разными проблемами — от коррекции недостатков кожи, лишнего веса, гормонального нарушения до профилактики старения.

**BG:** Растет ли процент мужчин, интересующихся подобными услугами?

**М. Г.:** Конечно, растет. Это мировая тенденция. Вся мода в косметологии приходит с Запада, а сейчас очень активно и из Азии. И у нас люди тоже стали связывать свой внешний вид с успехом в карьере и бизнесе. Особенно те мужчины, которые хотят выглядеть не просто хорошо, а молодыми, здоровыми, с прекрасной кожей, без «вторых подбородков», кому важно оставаться энергичными и подтянутыми. Телом тоже очень много занимаются: медицинские массажи, лазерная эпиляция, лазерный липолиз... Я часто путешествую по миру и могу сказать, что женщины в Петербурге очень отличаются от всех своей красотой,

утонченностью и ухоженностью. Мы надеемся, что маятник качнется в эту сторону, и наши мужчины будут чаще заботиться о своем внешнем виде. Ежегодный прирост мужской аудитории составляет около 20% в год. В основном это категория в возрасте от 35 до 50 лет — бизнес-аудитория, те люди, которым важно всегда выглядеть хорошо и презентабельно.

**BG:** Насколько жесткая конкуренция на этом рынке?

**М. Г.:** Конкуренция существует по всем направлениям в нашей отрасли: количество и качество предоставления услуг, сервис, цена, качество сопровождения пациента после процедур. Особое опасение вызывает конкуренция по инъекционным методикам, так как конкурировать приходится с теми, кто предоставляет эти услуги на дому, в подпольных кабинетах, в нелегальных салонах и парикмахерских. Иногда эти услуги оказывают совершенно неквалифицированные люди, без знаний и образования. Никто не может быть уверенным, что препарат, введенный пациенту в таких местах, имеет необходимые документы и сертификаты качества.

Но СМИ все больше говорят об осложнениях после таких процедур, и появилось целое направление по работе с негативными последствиями введения препаратов под кожу. Пациенты стали более вдумчиво анализировать, стоит ли экономия того риска, который существует при проведении процедуры вне клиники. В области аппаратной косметологии конкуренция меньше в связи с необходимостью значительных инвестиций в оборудование и сложностью тщательной подготовки высококлассных специалистов для работы на нем.

**BG:** Каковы планы по развитию сети в ближайшее время?

**М. Г.:** Компания создавалась вместе с московскими партнерами, которые являются экспертами в аппаратной косметологии. На данный момент существует две собственные клиники под брендом Gen87 в Петербурге и в Москве, а также ряд клиник в регионах, открытых по франшизе. Мы очень довольны работой франчайзинговых клиник, потому что для регионов это абсолютно уникальный продукт, при этом рынок там значительно меньше в объемах. Все эти клиники очень успешны, поэтому наши планы включают открытие еще нескольких точек по франшизе, а также развитие сети собственных клиник в Петербурге — примерно трех в течение трех лет. ■