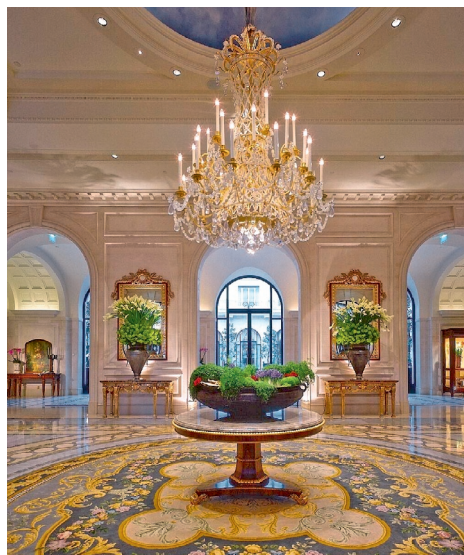


# ANASTASIA SOARE

CEO : ANASTASIA BEVERLY HILLS



FOTO: GULIVER/GETTY IMAGES



## INSPIRAȚIA

Cea mai frumoasă descoperire: **America**  
 Hotel: **George V, Paris**  
 Bucata muzicală preferată: **You and I, Lady Gaga**  
 Formație: **Pink Floyd**  
 Instrumentul muzical: **Pian**  
 Muzeu: **The Getty Center**

Pictură: **Mona Lisa**  
 Magazin: **L'Espresso** în Paris, **Maxfield** în Los Angeles, pentru piesele vestimentare unice  
 Carte: **„Never Give In”** – Winston Churchill  
 Personajul de carte preferat: **Anna Karenina**

Personalitatea admirată: **Oprah**  
 Filmul preferat: **Once Upon A Time In America**  
 Personajul de film: **Meryl Streep** în **Sophie's Choice**  
 Locul preferat: **Paris**  
 Motto: **What goes around comes around**

Replica preferată dintr-un film: **„Frankly, my dear, I don't give a damn”** – Clark Gable în **„Gone with the Wind”**  
 Principiul de business: **10 talent, 10 noroc, 80 muncă**  
 Momentul preferat al zilei: **dimineața la cafea**

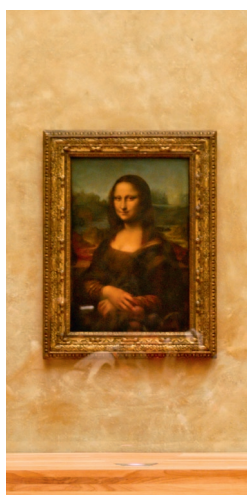


FOTO: GULIVER/GETTY IMAGES

## STILUL DE VIAȚĂ

Domiciliu: **Beverly Hills**  
 Gadget: **BlackBerry**  
 Mașină: **Porsche**  
 Obiect preferat: **American Express**

Designer vestimentar: **Alexander McQueen, Chanel, Galliano, Alaïa** și mulți alții  
 Pantofi: **Jimmy Choo, YSL, Alaïa** etc.

Costum: **YSL, Tom Ford**  
 Parfum: **Timbuktu by L'Artisan Parfumeur**  
 Ingredient: **Sarea**  
 Mâncarea gătită: **...de altcineva**

Cafeaua: **Espresso**  
 Desert: **Tiramisu**  
 Băutura: **Vin Roșu Opus One**  
 Floare: **Orhidee**

Primele lecții de business ale „Reginei Sprâncenelor” s-au derulat pe podiumul de lemn pe care clientelei mamei sale, Victoria, se urcau pentru a le fi luate măsurile pentru rochii. Pe lângă teoria proporțiilor, care i-a servit ulterior la conceperea formelor ideale de sprânceană, Anastasia a deprins atunci conceptul de „customer service”, dar și lecția diplomației. „La început le spuneam pe șleau clientelor că o anumită rochie nu le stă bine pentru că au fundul prea mare sau picioarele prea groase”, își amintește acum, râzând cu poftă. Filosofia de viață a mamei sale, care a luat viața în piept de una singură, cu un copil de crescut și o afacere de ținut, a ajutat-o pe Anastasia și în SUA. „În business trebuie să ai tăria să începi de jos, fără orgolii. Nimic nu trebuie să te doboare”, crede româncea. Și-a deschis primul salon în Los Angeles, cu 50.000 de dolari, și a ajuns la un „imperiu” de peste 850 de magazine care vând produse pentru sprâncene, 75 de „studiouri de sprâncene” în cadrul Nordstrom, plus 18 saloane în Japonia. După 21 de ani în lumea afacerilor din Los Angeles, româncea este un antreprenor „self-made” pentru care businessul a devenit un mod de viață. „Lumea are impresia că eu doar aranjez sprâncene, dau interviuri și fac poze”, rostește ea, cu un zâmbet. Puțini pricep că, indiferent la ce nivel a ajuns, un om de afaceri trebuie să fie implicat în toate detaliile: „Chiar dacă deleg activitățile, fiecare căpăcel și literă trebuie să fie, în final, alese și aprobate de mine”. La fel cum trebuie selectate și sursele de inspirație, de relaxare și de poezie zilnică, pe care Anastasia le-a împărtășit în exclusivitate pentru **ForbesLife** ■

de Diana-Florina Cosmin

DE CURĂND: ANASTASIA SOARE ȘI-A DESCHIS AL DOILEA SALON ÎN BUCUREȘTI