

06

GŁOSY
BRANŻY

EWA BRZUZY-JĘDRZEJCZYK
kosmetolog, właścicielka
salonu GLAMOUR
www.glamour-kosmetyka.pl

Patrząc z perspektywy czasu, mogę dziś szczerze przyznać, że początki pracy we własnym salonie to był skok na głęboką wodę.

Miałam 22 lata, tytuł licencjata z kosmetologii, kilkumiesięczne doświadczenia z praktyk i pracy w dwóch gabinetach kosmetycznych i oczywiście nieskończoną ilość doświadczeń na mamie, siostrze, ciociach i koleżankach. Dziś myślę sobie, że był to bardzo odważny krok.

Miałam nie lada motywację, by sprostać wysokim wymaganiom klientów i pokazać, że jednak warto mi zaufać – mimo młodego wieku i niewielkiego doświadczenia.

Po kilku latach prowadzenia własnej firmy mam kilka wniosków, którymi chciałabym się podzielić z czytelnikami. Być może moje spostrzeżenia pomogą komuś pokonać lęk przed samodzielnością i niezależnością.

Wydaje mi się, że najbardziej istotną sprawą nie jest zdobycie klienta, a sprawienie, aby chciał z nami zostać na dłużej. Stanie się tak, jeśli zobaczy efekty naszej pracy i jeśli spodoba mu się przebywanie w naszym towarzystwie. Jedni potrzebują rozmowy, inni absolutnej ciszy, relaksu, chwili drzemki – i to my musimy wyczuć, czego dana osoba od nas oczekuje. Dlatego tak ważna jest w naszym zawodzie empatia i podstawowa znajomość psychologii. To kluczowa sprawa.

Podczas pierwszych wizyt w salonie unikam namawiania klienta do zakupu kosmetyków czy drogich serii zabiegów. Na sprzedaż dodatkowych usług przyjdzie czas. W pierwszej kolejności chodzi o zbudowanie relacji – zdobycie zaufania, poznanie siebie nawzajem, zrozumienie potrzeb klienta. Rozmowę zaczynam od podstawowych pytań o pielęgnację skóry w domu, przedstawiam prawidłowe schematy, pytam o używane preparaty. Zawsze proszę o przyniesienie ze so-

bą na następną wizytę wszystkiego, czego dana osoba używa w domu, informuję uczciwie, co się nadaje, a co niekoniecznie, i powoli modyfikujemy zestaw pielęgnacyjny. Z perspektywy czasu widzę, że moje działania wzbudzają zaufanie. Oczywiście staram się być wizytówką miejsca, w którym pracuję, i tego wymagam też od osób pracujących w moim salonie. Zawsze ubieramy się w gabinecie na biało i choć wiem, że często odchodzi się od tego koloru, to jednak mnie niezmiennie wydaje się najbardziej profesjonalny. Ważny jest też sposób bycia. Optymizm i uśmiech na twarzy czynią cuda!

**MOJE MOTTO: „KOCHAJ TO, CO ROBISZ,
A NIGDY NIE BĘDZIESZ W PRACY!”**

Co jeszcze? Cóż, kosmetologia zdecydowanie nie jest dziedziną dla leniuchów ;). Cały czas dokształcam się i wciąż poszukuję nowych szkoleń. W tzw. międzyczasie ukończyłam studia magisterskie na kierunku zarządzanie i to był strzał w dziesiątkę! Nowy kierunek pozwolił mi spojrzeć z innej perspektywy na sprawy związane z prowadzeniem salonu. Należy pamiętać o tym, że klientki są teraz niezwykle świadome i wyedukowane i to od nas zależy, czy wzbudzimy ich zaufanie.

W grudniu będziemy świętować 5. urodziny salonu Glamour, na brak pracy nie mogę narzekać. Mam grono lojalnych klientów, które wciąż się powiększa i co tu dużo mówić, wspaniale jest robić to, co sprawia nam autentyczną przyjemność.



TWÓJ GŁOS TO GŁOS BRANŻY!

www.beauty-forum.com.pl

Chcesz podzielić się swoją opinią? Pisz na adres olga.koperkiewicz@health-and-beauty.com.pl. Najciekawsze wypowiedzi zostaną opublikowane!