

**ПРОФЕССИЯ ЛЕШМЕЙКЕР:
ТАБЛЕТКА ДЛЯ БОГАТСТВА
ИЛИ ЛЕКАРСТВО ОТ ЗДОРОВЬЯ**



Юлия Шери

Юлия Шери

**Профессия лешмейкер.
Таблетка для богатства
или лекарство от здоровья**

«Автор»

2023

Шери Ю.

Профессия лешмейкер. Таблетка для богатства или лекарство от здоровья / Ю. Шери — «Автор», 2023

Главная цель – помочь новичкам самой популярной и высокооплачиваемой профессии лешмейкер разобраться в системе построения отношений с клиентами, научиться изящно разрешать вопросы, которые неизбежно возникают при работе с ними. Достичь высокого профессионального роста. Книга о том, насколько далеко мы готовы пойти в погоне за благосостоянием и блестящей карьерой уважаемого всеми профессионала. Побуждает желание задуматься о важных вещах, которые мастера пытаются игнорировать. О вечном вопросе выбора и принятии непростых решений.

© Шери Ю., 2023

© Автор, 2023

Юлия Шери

Профессия лешмейкер. Таблетка для богатства или лекарство от здоровья

Введение.

Меня зовут Юлия, и я занималась наращиванием ресниц одиннадцать лет. За это время основала свою студию, сформировала большую базу клиентов с благодарными отзывами. Добилась своей главной цели в этой области- максимального заработка и безупречной репутации.

В этой книге затронуты многие темы, которые волнуют мастеров. Я надеюсь, что она принесет вам положительные впечатления и ответит на ваши вопросы.

В настоящий момент Lash – индустрия очень развита. Сейчас очень много экспертов и мастеров в этом деле. Сразу хочу отметить, что данный материал не является курсом по технике наращивания (его вы можете найти, купив что-то из предложенного в интернете, либо обучиться в очной форме).

Книга создана в помощь мастерам, которые испытывают дефицит потребителей своих услуг, либо испытывают страх и неловкость при общении с новыми клиентами. Мы рассмотрим примеры выстраивания долгих отношений, основанных на настоящем доверии. Раскроем секреты притягательности мастеров, а также, будут развенчаны многие мифы о работе лешмейкера.

В книге содержится уникальный опыт, необходимый для выстраивания корректного подхода к любимому делу, который преобразует сложную рутину в изящную работу. Именно здесь вы найдете отражение теневой стороны этой профессии. Надеюсь, это поможет людям, выбравшим этот путь, быть аккуратнее и внимательнее к себе и своему здоровью.

Изначально, на всех обучающих курсах никто и никогда не расскажет вам о настоящей цене, что придется заплатить обладателю этой прекрасной профессии.

Большинство из нас мучают одни и те же вопросы, такие как:

– Как завоевать любовь клиентов? Навсегда, такую, чтоб где бы они ни побывали, в итоге все равно возвращались к вам.

– Как добиться того, чтобы люди сказали тебе: «Несмотря на то, что ты уходишь, сообщи мне о том, чем ты будешь заниматься дальше, вдруг мне это тоже нужно? Я обязательно приду к тебе»

– Как получить такое количество клиентов, при котором постоянно поднимая прайс, ты не боишься того, что они тебя оставят? Более того, по их рекомендациям будут приходить все новые и новые люди, ровно до того момента, пока элементарно физически ты не сможешь их принять. При этом толпы желающих не смогут попасть к тебе, не смотря на высокую стоимость услуг. Реклама в соцсетях больше не нужна, так как твои клиенты стали твоими промоутерами.

– Как стать настоящим профессионалом своего дела?

Также вы узнаете, как использовать технику поиска клиентов, которая работает у всех специалистов без опыта.

В итоговой части поговорим о том, почему несмотря на высокую прибыльность работы мастера уходят из этой профессии.

Как все начиналось

Это был 2010 год. Помню, как впервые я увидела объявление, написанное от руки и приклеенное к двери моего подъезда: «Наращивание ресниц. Любая длина. тел ...» – моему удивлению, нетерпимости, восхищению, в общем бурному коктейлю смешанных чувств, которые я с ощутила внутри себя, – не было предела!

Каждая девушка с детства, глядя на своих красивых кукол, мечтала о длинных, пушистых, подкрученных ресницах. Во всех известных голливудских фильмах главные роли исполняли известные актрисы, которые владели тайной невидимого макияжа и бесконечно длинными ресницами! Их взгляд всегда такой манящий и таинственный ...

В тот самый момент, стоя у своего подъезда, я почувствовала, что наконец смогу стать частью этого, недостижимого ранее, мира красоты!

Это сегодня мы видим каждую вторую девушку с ресничками, а раньше, когда все только начиналось, это было настоящим эксклюзивом. Это было очень ново и потому максимально круто.

Я тут же набрала номер из объявления и записалась на заветную процедуру в тот же день.

Приехала по указанному адресу в назначенное время. Дверь открыла улыбчивая, полная девушка с темными волосами и пригласила меня войти.

Квартира была декорирована темными оттенками: коричневый, пышный диван; темные занавески; шкаф кофейного цвета со стеклянными вставками, в котором стояла старая коллекционная посуда и книги. Настенные обои потемнели от старости. Повсюду были вещи, нагроможденные по углам. Все это создавало немного мрачный образ, но мой интерес был настолько велик, что внешний вид квартиры не смутил меня ни капли.

Её стул стоял у изголовья дивана, она предложила мне лечь, и начала процедуру наращивания. На том же изголовье без всяких салфеток лежало 2 пинцета и круглая прозрачная баночка ресниц. К слову сказать, никакого страха из тех, что имеются у меня сегодня, тогда не было.

Во-первых, я не побоялась прийти в незнакомую квартиру по объявлению;

Во-вторых, я даже не думала о стерилизации инструментов! Пожалуй, единственное, что меня интересовало в тот момент, это то, как же круто изменится моё лицо с длинными ресницами! И я, без тени сомнения, заказала самые длинные.

Девушка оказалась “в доску своя”. Еще и имя такое же, как у меня. Во время процедуры она предложила мне пойти попить кофе, потом мы с ней курили прямо на кухне (да, это были времена, когда я курила сигареты, чтобы не отставать от тренда). И вообще, она сказала мне чувствовать себя как дома. Она даже предлагала мне курить, лёжа на диване, прямо во время процедуры наращивания. «Вот это сервис! – думала я в тот момент -но курить с закрытыми глазами все же лишнее».

Ресницы в те времена были совершенно не такими, к каким мы привыкли видеть их сегодня. В то время самой знаменитой и узнаваемой была фирма под названием "DOLCHE VITA". Дизайн их материала представлял собой круглую прозрачную пластмассовую коробку, в которую были насыпаны толстенные (0.25 мм!!!) ресницы. В этой коробке они больше были похожи на чьи-то стриженные кудрявые волосы.

Суть процедуры заключалась в том, что мастер из этой кучи «волос» выбирал поштучно реснички и клеил их, совершенно хаотично, с пропусками, потому что с таким диаметром ресниц трудно сделать красивое наращивание, вернее, это просто не представляется возможным, потому что межресничное расстояние у человеческих ресниц порой меньше чем диаметр самой ресницы.

В общем, склеек (сцепок) было просто не избежать. Но кто вообще тогда знал про склейки? Про клей вообще отдельная история. В те времена в продаже существовал только так называемый клей –смола. Мало того, что этот клей является очень аллергенным – это связано с его составом, при этом он имел густую, вязкую текстуру, ложился плотным слоем, что отражалось на внешнем виде капсулы клея в месте фиксации. Еще он долго сох, источая при этом жуткий запах. Но все это не имело никакого значения! Ведь главное- результат.

В итоге, еду я домой с огромными, толстенными ресницами 0,25-го диаметра, длиной 14 мм в эффekte кукла, причём во внутренних углах ресницы были примерно миллиметров 12. Эти ресницы буквально касались моих бровей, хотя брови у меня находятся достаточно высоко относительно глаз.

В тот момент я была самая счастливая девушка в трамвае. Казалось, что все люди вокруг смотрели на меня, а я думала: «Наверное, они в восхищении от моих красивых ресниц».

После этого я еще несколько раз ходила к Юлии на наращивание. Мои ресницы были склеены в кучу, веко постоянно тянуло. Через недельку-другую ресницы отрастали, причем одной полоской, потому что были склеены между собой у основания. Снимать их было нечем. Ремуверы тогда были только в наших мечтах, поэтому Юлия срезала мне остатки ножницами тут же и клеила новые. Слава Богу, судьба уберегла меня от снятия ресниц дебондером – страшной прозрачной жидкости, предназначенной исключительно для очистки инструмента от клея. Именно таким было мое первое касание своей будущей профессии.

Первый блин

Свой первый сертификат о наращивании ресниц я получила в мае 2011г., моему восхищению не было предела. Оно было вызвано именно тем фактом, что я, своими собственными руками, могу делать людей намного красивее! Это же просто потрясающе!!!! Эта мысль очень сильно вдохновляла меня, давала много энергии и драйва, поэтому я без сомнения оставила свою основную работу, и ушла на встречу манящей неизвестности.

Пришло время набираться опыта. Как и у всех, первыми клиентами были все подруги и родственники. С огромным энтузиазмом я скупала материалы для наращивания в профессиональных магазинах, буквально отдавая последние деньги. Тогда я совсем не думала о наращивании ресниц как о профессии, или как о возможности заработка. Мною по-настоящему овладела идея сделать мир красивее! Эта мысль давала мне столько сил и энергии, что я сама умоляла своих знакомых прийти ко мне на процедуру.

Признаться честно, знания, которые я получила на самом первом своем курсе, были очень «поверхностными». Все в общих чертах, по типу: Берем ресницу-опускаем в клей – кладем на натуральную ресницу, предварительно выделив ее из общей массы прямым пинцетом,— готово! Ничего из того, чему обучают современных лешмейкеров. Ни слова про отступы, склейки, аллергию. Поэтому все пришлось осваивать на собственном опыте. Зато теперь я точно знаю- все казусы, что с нами происходят, – самые лучшие учителя! Ни один урок из семинара или курса человек не запомнит так, как урок, который преподавала ему его собствен-

ная жизнь. Это навсегда запомнится и совершенно точно приведет к неизбежным улучшениям его навыков, как личных, так и профессиональных.

Как раз с этим была связана одна из историй, случившаяся в моей жизни, которая навсегда останется в памяти. Произошедший случай, великий учитель, во время урока которого я думала: «О Боже, почему нельзя сейчас просто исчезнуть? Или провалиться под землю...»

Но обо всем по порядку.

В тот самый момент, когда я закончила свои первые ресничные курсы, моя очень хорошая знакомая-предприниматель, открыла свою студию танца. И, так как она была настоящим предпринимателем, она хотела внедрить в своей студии дополнительные услуги для посетителей, которыми, преимущественно, являлись женщины.

Поэтому, помимо студии танца, в том же помещении она открыла еще два кабинета: маникюра и наращивания ресниц. Повторюсь, в то время процедура наращивания ресниц являлась суперновой услугой, поэтому служила объектом повышенного внимания у женщин.

Алёна (так звали руководителя студии) взяла меня на работу в качестве мастера по наращиванию ресниц. Конечно, все знали о том, что всего пару месяцев назад я закончила трёхдневное обучение. Конечно, всем было известно, что с одной клиенткой я буду работать около пяти часов. Но Алёна настолько была уверена в моих силах и знаниях, что решила не афишировать эту информацию клиентам.

Мы сообщили в рекламных объявлениях той самой студии, что у нас работает кабинет по наращиванию ресниц, и любой желающий может записаться к квалифицированному мастеру.

Настал тот самый день. Я помню его до сих пор в мельчайших деталях.

Пришла моя первая "студийная" клиентка, устроилась на кушетке, я начала с ней работать.

Это было то время, когда никто ни даже не предполагал, что когда-то в нашей жизни появятся патчи для нейтрализации нижних ресниц. Тогда все мастера использовали медицинский пластырь, приобретенный в аптеке.

Итак. Я начала процедуру. После того, как прошло три часа, я закончила первый глаз, клиентка начала возмущаться, потому что никто не предупредил ее о том, что процедура будет длиться так долго.

Я сильно занервничала после ее негодования и старалась закончить быстрее. Но как это сделать, если рука тебя не слушается, потому что ты попросту не имеешь навыка быстрой работы?

От длительного ожидания она разговаривала со мной, её нижние светлые ресницы вылезли из-под пластыря и смешались с ресницами подвижного верхнего века. А я, в силу своей неопытности, не заметила этого. Попробуйте себе представить, что из этого получилось?

Прошло пять часов. Наконец, работа была закончена. Когда я обошла кушетку, чтобы посмотреть с другого ракурса на её глаза, то чуть не упала в обморок!

Ресницы на ее левом глазу были склеены между собой! Фактически, нижнее веко было приклеено к верхнему при помощи ресниц. То есть глаз открыть клиент не сможет! У меня был такой шок, что даже сейчас внутри все холодеет при воспоминаниях об этом.

Что вы думаете я сделала после этого? Это сейчас, при наличии современных крем-ремуверов, я за пару минут решила бы эту проблему. Но в то время (как я уже упоминала ранее) единственным ремувером был дебондер (адская прозрачная жидкость, предназначенная для очистки рук и инструментов, либо для точечного снятия умелыми руками. «Не вариант» — подумала я.

Я попросила ее полежать, чтобы клей «просох», пытаюсь создать у нее ощущение спокойствия. Сама же, тем временем, направилась в маникюрный кабинет. Там работала девушка, с которой мы дружили, Катя.

Я подбежала к ней, у меня была настоящая истерика, я взяла её за плечи и буквально кричала: «Катяаяая, спаси меня, пожалуйста!!!! Я не знаю что мне делать ! Я заклеила клиентке глаза!» ...

После этого пришлось успокаивать Катю. Спустя минуты три, я решила взять в себя в руки. Попросила у Кати продезинфицированные ножницы, и решительно направилась к своей клиентке.

Я никогда не умела врать. Мне кажется, что, если я вру, люди смотрят на меня, и видят совсем иное- правду, которая жирным шрифтом написана у меня на лбу! От этого я сильно краснею и у меня непроизвольно затормаживается речь.

Так было и в тот злосчастный день. Сначала я молча поднесла ножницы глазу клиентки и сказала ей не шевелится. Аккуратными, очень точными движениями я разрежала склеенные между собой ресницы. Но, когда она спросила у меня о том, что я делала, я все рассказала, как есть.

Сказать, что клиентка была в полнейшем шоке, ничего не сказать.

Она кричала, что не ожидала такого от Алёны, и что если бы она знала, что мастер- новичок, то никогда бы не пришла в эту студию на процедуру. О том, как нечестно мы поступаем и как мы можем вообще так себя вести. Я молчала, потому что я была согласна с клиенткой на все 100%, я ненавидела себя за содеянное. После этого она вышла из кабинета и еще долго кричала в холле, нашла Алёну, потом долго кричала на неё, а я просто рыдала.

Таким было официальное начало моей карьеры.

Сначала я подумала, что наращивать ресницы – это вообще не моё, раз я смогла допустить такую оплошность. В тот момент я решила, что брошу наращивание, и, несколько дней, а может и недель, реально этим не занималась. Но тяга к этому ремеслу все же не оставляла меня.

Несмотря на весь ужас той ситуации, я поняла, что это будет один из самых жестоких, но вместе с тем значимых уроков в моей жизни.

Мораль

Прошло время. Благодаря своей мнительности, я анализировала произошедшее каждый день, и все-таки приняла решение продолжить работу с соблюдением ряда условий. Вышло четыре золотых правила работы:

Быть максимально внимательный к изоляции нижних ресниц. На протяжении всех лет дальнейшей работы в течение одной процедуры я несколько раз проверяю, не вылезли ли нижние ресницы из-под патча.

Никогда не обманывать своего клиента, говорить только о своём настоящем, фактическом опыте.

Никогда не разговаривать с клиентом во время процедуры наращивания.

Не спешить. Спешка не приводит ни к чему хорошему ни в жизни, ни в работе.

И еще с тех лет я уяснила одно важное правило предпринимательства – никогда не сдавайся. Чем сильнее ты будешь «обжигаться», тем больше будешь знать и уметь в будущем.

Очень хорошо демонстрирует этот вывод пример с маленьким ребенком. Малыш не ляжет и не будет лежать после неудачных попыток пойти своими ножками. Он будет вставать до тех пор, пока наконец, не добьется своей цели – научиться ходить. В таком возрасте у детей нет страхов, которые так парализуют взрослых людей при неудачных попытках. Как бы сильно он не ударялся при падении, он все равно не прекратит своих стараний, пока не достигнет результата.

Порой, после первых неудач люди склонны накладывать на себя ряд самоограничений.

«... Вы когда-нибудь наблюдали за цирковым слоном на цепи? Если да, то, наверное, заметили, что у него на ногу надет железный обруч, а небольшая цепь, которая тянется от обруча, замотана вокруг деревянного колышка, воткнутого в землю. Железная защита, не правда ли?

Не правда, если спрашиваете меня. Пятитонный слон может с легкостью поднять свою ногу, одним резким рывком выдернуть колышек и уйти восвояси. Но он этого не делает. Почему? Я вам отвечу.

Когда слон был еще маленьким, такой же обруч, цепь и колышек действительно удерживали его на месте. Их хватало, чтобы не дать детенышу сдвинуться с места, даже если малыш слон хотел убежать. А именно это он и пытался сделать.

И каждый день привязанный слоненок дергал цепь и все пытался ее порвать, пока она не поранила ему ногу, глубоко врезавшись в кожу. Маленькому слоненку эти попытки приносили только боль, и, поняв, что они бесполезны, он перестал пытаться бежать.

Детеныш вырос в большого слона, но он так и не забыл свой неудачный опыт с цепью и колышком. А потому каждый раз, когда его привязывают так к определенному месту, он думает: «Эх, бежать невозможно, а кроме всего прочего, и больно»... Д. Шугерман

Это иллюстрация «надуманного самоограничения», и, в какой то степени, эта проблема имеется у каждого человека. Поэтому, пытаясь решить возникшую проблему, не накладывайте на себя модель надуманных ограничений, их не существует.

Сдаться и перестать двигаться - это точно не про вас, раз вы выбрали эту непростую профессию.

Борьба за идеальную ресничную линию, направление, ровные отступы, четко проработанные внутренние и внешние углы – все это результат долгой работы с собой, оттачивание техники.

Не существует людей, родившихся с супер-способностями, все это - результат трудоемкого пути. Вы все сможете, если есть неутомимое стремление. Если кто-то сделал это, то вы сто процентов сможете сделать также, и даже лучше. Но на все нужно время, упорство и пламя страсти в душе. Это и есть основная движущая сила.

Нет второго шанса на первое впечатление

Начинать работать качественно, выстраивать правильные отношения между собой и клиентом – необходимое условие, которое нужно выполнять уже сегодня. И тут мы опять сталкиваемся с целым ворохом вопросов.

Возьмем обычную девушку, которая занимается наращиванием ресниц, и постоянно повышает свою квалификацию различными онлайн/офлайн курсами. Иногда на таких курсах можно приобрести большой объем полезной информации. Но не всегда.

Дело в том, что каждый коуч преподает свою методику, которая может не совпадать с мнениями других преподавателей. Таким образом, в голове у девушки образуется ком информации. Она постоянно думает: «Как же сделать лучше? Какой способ будет вернее? Новая информация в корне расходится с той, что меня обучали до этого» и пр. Обучаться, конечно, необходимо. Но делать это нужно поэтапно, поочередно внедряя в работу вновь приобретенные навыки, тестировать разные методы и те, что работают именно у вас, оставлять в своем арсенале. Остальные отбрасывать без доли сожаления.

Прошла курс обучения – примени его на практике, каждый пункт проверь собственноручно, после этого сделай вывод, подходит тебе этот способ работы или нет. Ведь, как я уже говорила ранее, нет единых решений и шаблонов, которые применимы ко всем людям.

У всех разные условия работы, влажность и температура в помещении, клиенты с разным пониманием того, как должна выглядеть ваша работа.

Например, как показывает практика, клиентам абсолютно не нужна наша ровная ресничная линия, к которой стремятся сломя голову все мастера! Им это не нравится. Они хотят, чтобы ресницы выглядели более «естественно», даже в объемных наращиваниях. Им не нужен ровный край ресниц, будто их «подстригли по линейке». Недаром существует понятие: «клиентское наращивание». Которое, по своей сути, означает тот эффект и тот объём, который предпочитает наш клиент. А PERFЕКТ линии нужны только нам, мастерам, для участия в чемпионатах и демонстрации своего мастерства, чтобы похвастаться перед другими мастерами и самой собой.

Кубки клиентам тоже не нужны, -факт. Да, она может «клюнуть» на фотографии вашего кубка в соцсети, прийти к вам, но после этого больше никогда не возвращаться. Все потому, что для клиента не это главное.

На чемпионате побывать хотя бы раз в жизни полезно для общего развития, восприняв это как новый эксперимент, который всегда интересен. Побывать в этом обществе, наладить контакты с коллегами, обменяться опытом.

Последний раз, когда я была на чемпионате, там было холодно до такой степени, что в момент объявления результатов у меня начался цистит. Ноги перемерзли за пять часов выполнения работы. Мною для участия была выбрана номинация «4 Д и более». Как раз это время было отведено для выбранного эффекта членами комиссии.

Почему я работала так долго? Средняя скорость выполнения мной клиентского наращивания 2-2,5 часа в зависимости от выбранного объёма. Но на чемпионате нужно добиться идеальной ресничной линии, плюс новые непривычные условия вокруг: адаптация к новому рабочему месту, шум вокруг от большого количества участников, эмоциональные переживания, – все это увеличивает время выполнения работы. Именно поэтому на чемпионате мастерам для выполнения задания выделяется в два раза больше времени.

В помещении было очень темно. Организаторы сняли кафе, которое называлось: «Крепость» или «Башня», что -то в этом духе. Интерьер его соответствовал своему названию- холодный бетонный пол, высокие серые потолки, полумрак вокруг. Они не стали заморачиваться хорошими лампами для всех участников. Места выдавались по принципу «кому повезет». В итоге мое место было под желтой тусклой лампой. Это все, казалось бы, "небольшие минусы", но не для людей нашей профессии. Нам нужен очень яркий свет и комфортные условия, потому что работа очень точечная, и любой отвлекающий маневр может выбивать и ухудшить результат работы.

Но, несмотря ни на что, я была очень рада встретиться там с преподавателями, у которых обучалась ранее. Они были приглашены в качестве судей. Было приятно пообщаться с ними, выслушать комментарии и позадавать давно мучившие меня вопросы касавшиеся работы. Поэтому, в целом, я осталась довольна своей поездкой, но приняла для себя решение больше не участвовать в чемпионатах.

Возвращаясь к теме клиентского наращивания, напоминаю, что каждое полученное знание мы тестируем, и только после этого либо вводим его в работу, либо нет.

Большое количество сертификатов не говорит ни о чем, по крайней мере для клиента, это уж точно.

То есть, можно владеть массой информации, но если ты ничего не применяешь на практике, то ты всего лишь создаёшь иллюзию деятельности для своего мозга. Это может быть полезным лишь для собственного эго.

Некоторые люди попросту боятся внедрять новый опыт из-за своих страхов:

Страх применить новый клей – вдруг он плохой, и ресницы отпадут через 2 дня? Тогда я могу потерять клиентов!

Страх применить новую технику наращивания- а вдруг клиенту не понравится и он больше не вернется?

Страх предложить что-то новое клиенту, возможно более или менее экстравагантное, и так далее.

Всё это останавливает наше развитие, приводит в тупик, превращает работу из творческой в рутинную.

Как боролась со страхами я?

Одна из самых важных частей работы Lash мастера – это умение выбрать «правильный клей». Клей- самая актуальная тема для лешмейкеров во все времена. Один и тот же клей может создать потрясающую репутацию мастеру, и в то же время может изуродовать ее.

Примерно 3 года я работала на одном известном Южно- Корейском бренде. С ним мы хорошо сдружились. Но был у него один недостаток – он источал жуткий, токсичный запах. Не знаю, усовершенствовали ли его формулу производители сейчас, но на тот момент было именно так. Носка у клиентов была длительной. Месяц –без нареканий. А вот запах нам приходилось терпеть вместе, несмотря на незакрывающееся ни зимой, ни летом окно.

Передо мной стояла большая задача: я хотела сохранить срок эксплуатации и качество сцепки, но при этом найти такой клей, который не имел бы запаха совсем, либо был не столь агрессивным. Для этого мне пришлось изучить все существующие его виды и составы.

Мои выводы относительно клея:

Выходит, что самое важное при выборе клея – это химическая цепь, так как от нее зависит его токсичность . Так как ключевая проблема для меня-испарения, мне нужен был клей с длинной химической цепочкой – Алкоху, потому что чем длиннее химическая цепь, тем менее токсичны испарения.

Состав современных клеев содержит примерно 90% цианоакрилата (химическая основа, обеспечивает прочную сцепку благодаря процессу полимеризации) – все остальное -10% (модифицирующие добавки, такие как пигменты, пластификаторы , стабилизаторы и др.)

Так вот, химическая основа бывает этил, метил, и алкокси. Все это означает длину химической цепи.

Алкокси имеет длинную химическую цепь, поэтому является менее токсичной, так как выделяет меньшее количество испарений. Теоретически это мне подходит. Моя цель была простой– не дышать вредными испарениями на протяжении всего дня.

При этом мне нужна высокая прочность и счастливые клиенты, которые возвращаются ко мне, но не ранее, чем через месяц.

Итак, проработав долгое время на клее с сильными испарениями, резким запахом и прекрасной ноской ресниц, я всё-таки решила попробовать новый клей с вышеуказанной химической цепью.

Девочки, как мне было страшно это делать! Почему? Да потому что я, как практически каждый из мастеров, в начале своей карьеры, сталкивалась с тем, что приходилось переделыв-

вать работу бесплатно, если ресницы отлетели у клиента в течении первых 2-3 дней после наращивания. Также я беспрекословно находила место клиенту, если это происходило в течение первых 7 дней после наращивания.

Поэтому, самый великий мой страх, сменить клей! Ведь со стороны, казалось бы, у тебя уже есть довольные клиенты, все хорошо, но ты вдруг решаешь поменять условия в поисках лучшего. Но ведь я понимала, что за 8-9 часов в день так надышишься, что работать на следующий день совсем не хочется. Тем более, это наносит вред организму человека.

Короче говоря, я очень боялась, что все отпадет после моего эксперимента. Но я решила применить одно из моих золотых правил работы с клиентами, выведенное ранее – быть всегда максимально честной с ними.

Поэтому способ, при помощи которого я внедряла свои нововведения, был таков:

Я говорила каждой: «Привет, сегодня я хотела бы протестировать новый клей. Он менее токсичен для нас с тобой, но обещает нам такую же прочную и долгую носку ресниц. Поэтому, если ты готова попробовать его со мной, то я буду очень рада. Ответственность за всё я беру на себя. То есть, если у тебя в течение первых семи дней после процедуры наращивания ресницы начнут «отваливаться», ты напишешь мне, и я всегда выделю для тебя время. Мы сделаем все также, как делали раньше, на старых материалах. Безусловно, это является риском для нас обоих. Потому что в случае негативного сценария, мы потратим время – твое и моё. Зато в случае положительного исхода мы с тобой во -первых, возможно, сможем увеличить срок носки ресниц, а во- вторых, уменьшим токсичность испарений клея для наших организмов. Ведь это очень важно, ставить в приоритет наше здоровье. Ну так что, согласна?»

Так вот, друзья мои, ни одна из моих клиентов не отказалась от предложенного мной эксперимента. Результат был ошеломляющим. Мы избавились от ужасного, отравляющего все вокруг запаха! Плюс мы увеличили носку ресниц в среднем ещё на 10 дней. То есть, те клиенты, которые ходили с ресницами один месяц стали ходить с ними по сорок дней. Есть случаи, когда мои клиенты ходят ровно по полтора и даже два месяца. Но всё это, безусловно, зависит ещё и от объема, а также требований клиента к своему внешнему виду.

Есть девушки, которые приходят ко мне через месяц, ложатся на кушетку, и мне искренне жаль снимать работу. Потому что практически весь объем сохранен (примерно процентов семьдесят после тридцати дней эксплуатации), ресницы отрасли лишь в некоторых местах. И я говорю ей: «Их так много! Почему ты не записалась на более позднее время?» А в ответ слышу: «Они сильно отросли и некоторые из них мешают мне из-за увеличившейся длины».

Но есть и напротив, девушки, которые ходят по два месяца, приходят с наличием остатка в размере примерно тридцати процентов, и очень довольны этим. Могут сказать: «Я бы еще походила, но уже сильно свои отрасли». Дело вкуса.

Итак, мы плавно перешли к самому важному выводу для достижения успеха в нашей области – честность и прозрачность наших намерений творит чудеса.

Также я всегда считала, что они должны владеть личной информацией о себе, касаясь схемы (формулы наращивания), диаметра, длины, вида ресниц, особенности выреза ее глаз. Я очень часто им рассказывала и объясняла, почему выбрала для них именно этот эффект, этот диаметр, и даже ту или иную фирму ресниц.

После работы с каждым клиентом я привыкла оцифровывать результат: сравнивать, с каким вариантом ее внешность выглядит лучше- предыдущим или тем, что сделали сегодня. Прокручиваю схему наращивания в голове, сопоставляя ее с получившимся образом, принимая решение- что можно еще добавить, чтобы улучшить результат. Записываю себе, чтобы применить это в следующий раз, предварительно согласовав с клиентом. При каждой новой встрече обязательно спрашиваю, есть ли какие-то наблюдения или замечания, касаясь экс-

плуатации выбранной нами схемы наращивания. Если таковые имеются, записываю. Каждый раз перед приходом клиента заглядываю в свои заметки, которые веду в специальной тетради. На каждую девушку у меня имеется личная карта, содержащая самую полную информацию о ней. В этой карте содержится информация не только по схемам и эффектам наращивания, но и о наличии высокой чувствительности, плотности смыкания век, и многие другие факторы, которые идентифицируют данного клиента. Наиболее полная информация помогает мне при очередной встрече не задавать глупых вопросов касаясь её индивидуальных особенностей и предпочтений. Могу лишь уточнить, что она хочет получить именно сегодня.

Оказывается, практически всем клиентам это интересно. Они начинают после этого разбираться, задавать вопросы и осознавать, что мы с ними делаем. Ведь понимаете какое дело. Мы проходим тысячи обучений, делаем каждый день одно и то же. И для нас это становится обыденностью. Наши клиенты лежат с закрытыми глазами, и многие из них совсем не представляют, что вы с ними делаете. Поэтому очень важно, чтобы несмотря на то, что глаза девушки закрыты, между нами сформировался уровень высокого доверия. А формируем мы его потоком достоверной информации, объясняя, что мы делаем, как, и для чего это нужно.

Что вы сделаете, если у вас упал пинцет на пол в время процедуры?

Кто – то протрет его спиртовой салфеткой и продолжит им работать, кто- то сразу же закинет его в ванночку с дезинфектором, и возьмет новый.

Все мы поступаем по- разному, но во всех случаях клиенту остается лишь догадываться, какие методы использует мастер для своей работы.

Когда у меня такое происходило, я сразу же брала новый, продезинфицированный, из чистой коробки. Там всегда лежало восемь пар обработанных заранее пинцетов (разделительные и рабочие).

Поэтому я никогда не понимала, как работают мастера, у которых одна или две пары пинцетов. Возможно, у них не происходит форс мажорных обстоятельств, что само по себе очень сомнительно. И в этом случае, на что идет расчет? Закрытые глаза клиента?

В работе, как и в жизни, есть одно неизменное правило для проверки любого человека. Я задаю себе простой вопрос: «Если бы сейчас на ее месте была ты, ты хотела бы, чтобы тебе сделали так же?» Ответ в голове всегда должен быть «да», без тени сомнения. Этот вопрос применим практически ко всем ситуациям, если вы что -то делаете другим людям, качество услуги должно быть «как для себя», и никак иначе. Только при этом условии устанавливается прочная связь между людьми, на основе настоящей искренности.

Когда я продаю материалы для наращивания ресниц мастерам- подход аналогичен. Например, мастер жалуется на то, что не может найти причину кратковременной носки ресниц клиентами. Тогда я начинаю задавать ей кучу вопросов: начиная от жирности кожи клиента до уровня влажности в ее рабочем пространстве. Мне искренне нравится разбираться в деталях и помогать людям.

Однажды я выяснила, что мастер работает в закрытом помещении подвального типа без окон! При этом она искренне не понимала, почему любой клей различных фирм «не срабатывал», а ресницы клиентов отваливались через несколько дней. Для проведения глубокого анализа возникновения негативных последствий всегда нужна наиболее объёмная, полная картина, сопоставление всех фактов. Именно эти метрики помогают определить то место, где «корабль дал течь».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.