



Każdy z nas ma marzenia, część z nich realizuje się ciężką pracą

Nigdy nie przypuszczałam, że będę pracowała w zawodzie, który nie tylko będzie zgodny z moją pasją, ale również przyniesie satysfakcję finansową. Już w latach szkolnych, chętnie siadałam w ostatniej ławce i zamiast słuchać nauczycieli, próbowałam swoich sił na paznokciach koleżanek i własnych. Zawsze miałam przy sobie rozmaite pilniki, przeróżne ozdoby, a nie rzadko także i tipsy. Nauczyciele nie pochwalali mojego hobby, w dzienniczku ucznia często pojawiały się uwagi o braku zainteresowania lekcją – aż wstyd się przyznać. Po szkole postanowiłam kształcić się w tym kierunku. W roku 2001 ukończyłam kurs stylizacji paznokci otrzymując dyplom „The Creative Academy” i wtedy dopiero zaczęła się prawdziwa przygoda, ale i ciężka praca, zawsze towarzysząca nauce zawodu. Przez długi okres czasu pracowałam jako stylistka paznokci w małym saloniku kosmetycznym. To tam zdobywałam doświadczenie w zawodzie oraz klientki, z których część obsługuję do dziś.

W roku 2005 ukończyłam kolejne szkolenie, tym razem w zdobieniu paznokci, tradycyjnym i trwałym (kolorowym akrylem).

W roku 2006 zaczęłam pracować w sieci salonów kosmetycznych w Warszawie, nowa praca, nowi klienci, nowe wymagania – to było prawdziwe wyzwanie. Dopiero tam mogłam rozwijać swoje umiejętności, nie

tylko wykorzystać swoją wiedzę ale i ciągle uczyć się czegoś nowego. Pewnego dnia mój mąż wpadł na pomysł stworzenia firmy świadczącej „usługi dot. stylizacji paznokci” na nieco innych, niż ogólnie przyjęte zasadach.

Nie chcieliśmy otwierać salonu – co niejednokrotnie wiąże się z wieloma problemami. Nasza firma miała świadczyć usługi w formie wyjazdowej, u klientów w domu, ale nie tak, jak wiele manicurzystek nielegalnie dorabiających sobie po pracy, tylko jako w pełni profesjonalna firma. Jest mnóstwo osób, które ogłaszają się w przeróżny sposób, ale niewiele z nich traktuje tę formę pracy poważnie. Część z nich pracuje po godzinach swojej pracy, zmęczeni, oszczędzając na klientach używając tanich produktów.

Zaczęliśmy od stworzenia strony internetowej, gdzie klientki mogły obejrzeć moje prace, sprawdzić cennik moich usług, a także umówić się na spotkanie czy zapytać o radę. W ciągu kilku miesięcy moja firma na tyle się „rozkręciła”, że musiałam zainwestować w profesjo-

nalne wizytówki, ulotki reklamowe, szybko też kupiłam samochód, który znacznie ułatwił mi pracę. Zapotrzebowanie na wysokiej jakości usługi ciągle rośnie, przybywa wymagających klientów, rynek jest ogromny, a możliwości wiele. Niestety nie jest to łatwa praca. Każdego dnia należy się zmagać z konkurencją oferującą usługi po заниżonych cenach, które często wiążą się ze złą jakością wykonania oraz niezbyt dobrymi produktami, psując tym jednocześnie rynek. By się utrzymać trzeba być w swoim fachu profesjonalistą pod każdym względem i taka staram się właśnie być. Bo w tym zawodzie liczy się wiedza, umiejętności, ale także dobra jakość produktów. Dobra sława rozprzestrzenia się zawsze tam gdzie jest zadowolona klientka, która stanowi jednocześnie najlepszą rekomendacją i reklamę twoich usług. To doprawdy sposób na życie, który daje nie tylko satysfakcję ale i korzyści finansowe. Nie wolno zapomnieć, że zadowolona klientka to osiągnięcie na miarę sukcesu.

Beata Fajfer

