**«Моя миссия – помогать людям выглядеть привлекательно»**

[15.08.2020](https://zvezda.press/?p=24716) [Корреспонденты](https://zvezda.press/?author=9) [Хроника событий](https://zvezda.press/?cat=61)

*№ 61 (12313) от 15 августа 2020 года*

**Предприниматели Приозерья**

***Порой кажется – свое дело хорошо поставлено и успешно развивается, налажен поток клиентов. Можно наслаждаться результатами. Надо ли двигаться дальше?***

***На этот вопрос моя героиня с уверенностью ответила: «Всегда надо идти дальше к новым проектам!».***

С огромным удовольствием знакомлю вас с основательницей салона красоты «Алюр» Алевтиной Барановой, которая живет в Сосново.

Моя собеседница рассказала о периоде становления салона, о конкретных услугах, о том, что помогает в развитии своего дела.

**– Бьюти-сфера – очень женское занятие. Вам изначально хотелось работать именно в индустрии красоты?**

– Да, я с юности всерьез задумывалась о такой профессии, которая ставит задачу помогать женщинам и мужчинам выглядеть хорошо. Так что после средней школы поступила в Петровский колледж, по окончании этого учебного заведения получила специальность «Парикмахер. Художник-модельер». Почти сразу после этого выбрала еще одно направление – «Менеджмент организации». Правда, училась уже заочно.

Параллельно с учебой активная девушка работала парикмахером и повышала свою квалификацию на всевозможных курсах, даже успела пройти практику в Париже. Одно время даже держала магазин одежды. Но все-таки впоследствии сделала выбор в пользу только одного направления – оказания парикмахерских услуг.

И не случайно, ведь эта профессия во все времена делала людей счастливее. Потому что с красивой прической улучшается настроение, люди становятся довольными собой, а значит, и окружающим миром.

В салоне моей собеседницы в настоящее время можно сделать не только прическу, стрижку, покраску и уходовые процедуры волос, но и маникюр, окраску бровей и наращивание ресниц.

Всего в коллективе «Алюра» трудятся семь сотрудников: два администратора, три парикмахера и два мастера ногтевого сервиса. Многие из специалистов проходили обучение прямо в салоне и теперь успешно реализуют себя в его стенах.

А начиналось все с помещения в 10 квадратных метров. Постепенно наращивая обороты, прибегая, конечно, и к кредитам, владелица салона со своей командой переезжала в более просторные апартаменты. Пока, наконец, не заняла 90 квадратных метров в новом здании на улице Озерной.

**– Что Вам нравится в Вашей работе?**

– Эта профессия привлекает меня тем, что она многогранна. Здесь можно пробовать себя в роли и психолога, и художника, и экономиста, а в последнее время я даже побывала в роли актрисы и режиссера, когда мы снимали видеоролики и мультфильмы про наш бизнес.

**– Как Вам вообще удалось решиться на открытие своего проекта? Ведь многие целую жизнь хотят, но так и не исполняют свою мечту.**

– Считаю, лучше пытаться что-то сделать, а не сидеть сложа руки. В случае неудачи сказать: хорошо, во всяком случае я попробовала. Естественно, вначале от неопытности могут возникать трудности, но если вообще не предпринимать никаких шагов, то мечта вскоре превратится в утопию.

Например, если нет начального капитала и не дают кредит, я бы искала другие возможности. Допустим, еще какой-то период времени работала бы по найму, копя деньги, училась бы и попутно обдумывала новые проекты. Шансы есть всегда. Нужно только суметь их разглядеть и в определенный момент использовать.

**– Что Вы делаете, чтобы выделиться среди конкурентов?**

– Я буду это повторять всегда: надо проявлять заботу о клиентах, много работать, любить свое дело, ценить и уважать людей, с которыми работаешь. Очень важно создавать доброжелательную и добрую атмосферу в салоне. Конечно, помнить о внедрении разных новинок, идти в ногу со временем. В общем, работать на конечный результат.

Например, у нас жители поселка и его гости перед своей процедурой или после нее могут получить консультацию по дальнейшему правильному уходу за волосами или грамотной эксплуатацией новой прически в домашних условиях. Мастер может провести диагностику состояния волос и кожи головы и, понимая структуру волоса, порекомендовать тот или иной препарат, чтобы подобрать индивидуальную программу для конкретного клиента, для конкретной проблемы. Самое ценное, когда видишь результат – волосы плотные, красивые, блестящие и на них обращают внимание.

Чтобы сделать время нахождения в салоне более приятным, мы подбираем интересные передачи по телевизору или варим вкусный кофе для клиентов. Устраиваем в соцсетях какие-то конкурсы и розыгрыши, частенько запускаем различные акции. А еще стараемся быстро обрабатывать заявки на запись, клиенты могут связаться с нами по различным каналам: соцсети, ватсап, вайбер, телефонный звонок, смс, телеграм, инстаграм.

По словам Алевтины Барановой, сейчас 80% посетителей – постоянные клиенты. И это очень радует. Ведь самая лучшая реклама – «сарафанное радио». У «Алюра», помимо признания своих клиентов, есть награды российского и международного уровней, завоеванные на конкурсах парикмахеров. Специалисты всегда используют возможность заявить о себе и показать свою работу, поскольку признание среди мэтров индустрии красоты мотивирует и помогает в дальнейшем профессиональном росте.

**– Алевтина, что бы Вы посоветовали тем, кто стремится следовать моде? Какие прически или виды окрашивания сейчас в тренде?**

– Среди стрижек сейчас все больше актуальны карэ любых видов (градуированное, прямое, ассиметричное). На длинных волосах модны формы с акцентами: с небольшой градуировкой у лица или удлиненной челкой.

Что касается окрашивания, обладательницам седины подойдет классический цвет блонд, в моде натуральные коричневые оттенки (иногда с выборочными светлыми прядками). Некоторые посетительницы выбирают сложные современные техники, которые позволяют по полгода не подкрашивать волосы, например аиртач, омбре.

**– Какие планы есть на будущее: развивать салон или открыть еще какое-нибудь направление?**

– В планах на будущее – расширяться, открывать еще салоны такой же направленности. Это моя мечта. Менять сферу деятельности не буду. Я вижу свою миссию в том, чтобы помогать людям выглядеть привлекательно. Это необходимо для хорошего самочувствия, для любви и успешной работы, для внутренней гармонии и свободы.

**– Как заниматься бизнесом и при этом оставаться женственной и хрупкой? Как Вам кажется, возможно ли в принципе сочетать в себе бизнес-леди и хранительницу семейного очага?**

– Это сложно, чаще всего очень трудно. Мне, например, при плотном графике работы пока что даже собаку завести некогда, хотя я очень этого хочу. Не говоря уже о семье. Все сразу вряд ли получится. Думаю, нужно просто определиться, что же для тебя самой в приоритете и, исходя из этого, действовать. Кому-то интересно открыть свое дело и развивать бизнес, а кому-то – растить детей и творить вкусные блюда на кухне. Мы все непохожи друг на друга! И это здорово

**Людмила БОРИСОВА**

**Источник: общественно-политическая газета Красная звезда, ссылка на публикацию https://zvezda.press/?p=24716**

