

花若盛开 蝴蝶自来

80后女生三年开出三家彩妆护肤店

儿时的梦 穿着漂亮衣服走T台

一身黑色大衣,内里搭着一套小黑裙,再配上精致淡雅的妆容,虽已怀孕5个多月,眼前的准妈妈黄攀却没半分孕妇样。

虽然怀孕了,每天我还是会选择性地化一点淡妆,即使是孕妇,我也会稍作收拾整理一下自己,让自己有一个好状态。黄攀觉得,爱美是女人的天性,每个女人都希望自己能从灰姑娘变成白天鹅,而她自己就是如此。

黄攀说,小时候自己就特别爱美,那

时候对美还没什么概念,只知道电视里的明星很美,特别是她们穿着晚礼服走T台的时候,那时候自己的梦想也很简单,就是当一回明星,光彩照人地走一回T台。

看似简简单单的梦想,黄攀却没能实现。小时候,黄攀家里条件不好,一年到头新衣服都难得穿几回,这种“公主梦”根本不切实际。即便如此,黄攀觉得,这个梦已经种在了心里,也是她后来从事彩妆护肤行业的最初动力。

放弃年入百万事业 去彩妆店当学徒

2009年,黄攀和家人回到永康发展,做起了不锈钢生意。凭着对市场敏锐的嗅觉和出色的经营能力,不锈钢生意越做越大,企业也经营得越来越顺利。年收入达到了百万。

企业稳步发展了,赚的钱也越来越多了,黄攀的心里却有了迷茫:这真的是自己想要的生活吗?于是,曾经埋藏在心里的那个梦,又开始蠢蠢欲动了。

我之前在昆山的时候看见过一家彩妆店,店里不仅卖化妆品,也有一些彩妆培训项目。那时的黄攀对化妆一窍不通,但自从看见那个店以后,黄攀却像着了魔一样,也开始思忖着想开这样一家店。

说干就干,2012年,黄攀将自己的想法告诉了老公,尽管很不理解,老公还是同

意了黄攀的要求,并全力支持她的梦想。

因为没有任何经验,黄攀决定先从最基础的做起——到彩妆店当学徒。没想到,只是这么简单的工作,却处处碰壁。因为没有工作经验,黄攀连着被好几家店拒绝。

这反倒激起了黄攀的动力,我能独立经营事业这么多年,却当不了一个彩妆学徒?我不信。个性好强的黄攀在面试了N家店后,终于如愿以偿。

当学徒时的工资才600元一个月,前十天里基本天天扫地、帮顾客端茶倒水,根本没学什么东西。之后才慢慢接触到彩妆。功夫不负有心人,当了好几个月学徒后,黄攀终于学有所成,对彩妆行业有了进一步的认识。

为了解客户需求 开着宝马去摆摊

学习了几个月后,不满足于现状的黄攀辞去了工作,开始找店面,打算自立门户。

我记得那时的店面都快谈好了,我又突然犯了迷糊,我现在没有客源呀,顾客到底需要什么,我都不不是很了解。为真正了解女性需求,黄攀决定去摆地摊。

摆地摊大概是最难熬也是收获最大的日子。那时正值深冬,天气冷得要命,黄攀的地摊就摆在时代广场门口,卖的是手工皂,基本早出晚归,除了要忍受寒冷之外,还要忍受陌生人异样的眼光。特别是一些熟人,她们无法理解为何黄攀放着好好的日子不过,要来过这种辛苦的生活,开着宝

马摆地摊,在她们觉得,完全是个笑话。

没想到放弃是骗人的,每天面对着温暖的被窝,黄攀还是咬咬牙挣扎起来。坚持坚持再坚持,2个月后,黄攀通过摆地摊积攒到了她的第一批客户。

原来,黄攀摆地摊时卖的是手工皂,在当时来说,这算一个“新潮物”,黄攀卖得很便宜。这就吸引了一大堆女顾客,顾客们挑选的过程中黄攀便有意识地和她们的聊天,成为朋友。她还自制了一张表格,让顾客进行填写,以此积攒客源。

2013年8月,各方面条件成熟后,在时代,黄攀开出了自己的第一家彩妆护肤店“玫瑰人生”。

女人可以不够美丽 但必须独具魅力

美容行业是个不断学习不断前进不断更新的行业,因为店里的产品大多为进口品牌,为了汲取新的知识,3年来,黄攀不断带着她的团队辗转各地学习培训。

努力总有回报,今年,黄攀又新开了2家店,经营的项目从最初的简单彩妆护肤到彩妆课程培训,而她的团队也从最初的孤军作战发展到13个人的大家庭。

今年10月,我打算再成立一家融

合培训、养生、护肤等的工作室,在未来我想带领我的团队把更专业更好的服务提供给更多爱美的人。多年的彩妆护肤工作让黄攀意识到,一个真正美丽的女人应该是内外兼修的,除了护肤品给予的外在保养外,还应有内心的坚韧与温婉。而这,就是黄攀接下来新的目标和梦想。

黄攀相信,虽然未来不可预知,但今天却可把握,只有从未怠慢时光,才能展现光芒。



自信、知性、温和中闪烁着智慧的锋芒,这是和“玫瑰人生”老板黄攀聊天得到的最大感受。

放弃年入百万事业,循着初心选择了自己最爱的护肤品行业,看似不可思议的转身,却是这位80后美女老板眼中念念不忘必有回响的顺其自然。

□记者 应玲菲 施美国