

Наталья Старостина

#Свадебный_стилист_№1



Как сделать свой бизнес не только красивым, но и прибыльным

Наталья Старостина
#Свадебный_стилист_№1. Как
сделать свой бизнес не только
красивым, но и прибыльным

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=34331249

ISBN 9785449096920

Аннотация

Главный для невесты – вовсе не жених! Книга отвечает на главный вопрос всех свадебных стилистов: как влюбить в себя всех невест города? В самый важный в жизни день счастье невесты целиком и полностью в руках свадебного стилиста. Если вы хотите работать с невестами и делать их красивыми, то эта книга для вас. Настоящая библия свадебного стилиста, эта книга поможет вам наладить систему работы, научит привлекать новых клиенток и делать так, чтобы каждая невеста рекомендовала вас своим подружкам.

Содержание

Введение	5
Давайте познакомимся	7
Почему стоит прочесть эту книгу	16
С чего начать работать стилисту	19
Портфолио	20
Конец ознакомительного фрагмента.	25

#Свадебный_стилист_№1
Как сделать свой бизнес
не только красивым,
но и прибыльным

Наталья Старостина

© Наталья Старостина, 2018

ISBN 978-5-4490-9692-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Я свадебный стилист прекрасных невест. Создаю полный образ- прическу и макияж, которые будут держаться весь свадебный день и выезжаю к невесте в место сборов. Гарантирую невестам море комплиментов и восхищенные взгляды в день своей свадьбы.

Так я обычно представляюсь, когда говорю о том, чем занимаюсь.

Я действительно гарантирую море комплиментов, потому что делаю красивых девушек еще прекраснее.

Я действительно создаю полный образ, потому что профессия свадебного стилиста подразумевает в себе работу 2 мастеров в одном- визажиста и парикмахера.

Образ, который я создаю для невесты действительно держится целый день, несмотря на погоду, потому что за моими плечами более 1000 созданных образов и я знаю все секреты стойкого макияжа и прически.

И да, я выезжаю к невесте на дом или другое место сборов в любой час утра, потому что знаю, как важно невесте соби-

раться там, куда за ней приедет жених.

Если вы начали читать мою книгу, то могу предположить, что вы хотите связать свою жизнь с профессией свадебного стилиста или уже это сделали и находитесь на начальном этапе входа в профессию.

Именно новичкам я посвящаю свою книгу.

Как практикующий мастер я знаю о всех проблемах, связанных с началом работы в бьюти-сфере и мне понадобился не один год, чтобы освоиться и получить опыт путем проб и ошибок.

Мне хотелось бы облегчить ваш путь и изложить свой опыт до мелочей с точки зрения практикующего мастера. Человека, который однажды принял решение развиваться в творческой профессии.

Давайте познакомимся

В бьюти-сфере работаю с 2000 года, так что я в своей профессии старожила. Учебных заведений, где учили на парикмахеров в то время было не много, в нашем городе оно было одно- Орловский Учебно-производственный комбинат. Учили на совесть и вдумчиво- целый год! Пару месяцев на теорию, остальное практика в парикмахерской комбината.

К слову сказать, меня всегда удивляли люди, которые шли стричься к нам. Первыми в очереди сидели бабули, которые приходили чтобы сделать химку подешевле.

Для тех, кто не знает- это технология завивки волос на тоненькие палочки-коклюшки, которые после накручивания заливали легендарным составом «Локон», по запаху похожим на серные источники. Запах в парикмахерской стоял невероятный!

В результате женщина получала шапку чабана вместо волос. Такая была мода. Мастер, который накручивал волосы клиентки со скоростью ткацкого станка был на вес золота и мог считать, что жизнь удалась.

Спрос на хим завивку был огромным, а «Локон» лился

рекой. Советскую парикмахерскую быстрее всего можно было найти именно по характерному запаху.

После бабуть в очереди стояли женщины, которые хотели сэкономить на стрижке или просто хотели новых впечатлений и эмоций. А к вечеру подтягивались подвыпившие мужчины. Для них стрижка у практиканток было верхом эстетства. Тем более неопытного мастера можно было еще и «поучить», что для выпившего человека составляет особое удовольствие.

Да, стоило это почти бесплатно, но и результат был абсолютно непредсказуемым. Никогда не забуду своего первого клиента! Дай бог здоровья и красоты этой отважной женщине.

Начала я свою деятельность, как рядовой парикмахер-универсал. В 2000-х список услуг парикмахерской был не так велик, как сейчас: стрижка, химка да окраска, как говорили мои коллеги.

В те времена мы и не знали, что такое интернет и мобильная связь. Боже, как же мы жили то?

Наработка клиентов шла обычно по схеме: чем дольше работаешь на одном месте, тем больше у тебя клиентов. А ра-

ботать, чтобы запись была плотной нужно было не менее года. Единственным способом раскрутки мастера было сарафанное радио, когда мастера передавали из рук в руки, как большое сокровище. Хорошего мастера выискивали и держались за него. Ходили стричься всей семьей годами.

Проработав несколько лет рядовым парикмахером я, как человек увлекающийся и стремящийся ко всему новому, поняла, что меня роль парикмахера не устраивает. Хотелось перемен, чего-то нового и неизведанного.

Из провинциального города я переехала в Москву.

Передо мной открылись интересные перспективы и нужно было делать выбор-пойти работать подмастерьем с минимальной оплатой и мутной перспективой впереди в именинную европейскую сеть салонов красоты или пойти в заурядную парикмахерскую и начинать наработку клиентов с нуля.

Решение мое пало на небольшой салон в центре столицы, а так-же работу в развлекательном центре в качестве парикмахера для персонала. И чтобы жизнь моя была не скучной, я пошла учиться на художника- визажиста.

О последнем я ни разу в жизни не пожалела, так как новая профессия дала мне шанс поработать несколько лет в кино гримером и получить в этой сфере неоценимый опыт.

Кинопериод был интереснейшей порой в моей профессиональной жизни. Работа гримером подразумевает полноценный подход к образу актера. Мы с костюмерами создавали продуманный до мелочей образ персонажей, чтобы через внешнюю метаморфозу помочь актеру вжиться в образ.

Создание фильма – это по настоящему командная работа, когда у каждого цеха своя задача. Вы даже не представляете, сколько людей работает одновременно на площадке, какой это муравейник. Самое удивительное происходит, когда видишь общую картинку в мониторе, как отдельные части работы команды соединяются в единое пространство и получается кино.

Именно в кино я получила знания о свете- тени в гриме, как влияет освещение на цвет и пластику лица, как можно одним неправильным расположением камеры из красоты сделать уродца. Не говорю уже о спецэффектах, с помощью которых можно реалистично сделать различные виды травм и море искусственной крови для батальных сцен.

К тому же работая в кино, быстро привыкаешь работать абсолютно в разных условиях: в поле под дождем, по колено в воде, на морозе, в коридорах, в туалетах, без света, при фонарике и т. д. Быстро приобретается хороший навык при-

способливаться к любым условиям.

Поэтому меня всегда удивляют мастера, которые сетуют на плохой свет, неудобное кресло. Так и хочется спросить: а как вы в поле роту солдат гримировали бы под дождем?

Приобретя такой впечатляющий опыт, я в очередной раз решила что-то поменять в своей жизни и попробовать себя в роли свадебного стилиста.

На тот момент, а это был 2010 год, как таковой профессии свадебный стилист не существовало. Были просто парикмахеры и просто визажисты. А свадебный стилист подразумевает под собой мастера, который делает 2 услуги сразу на дому у невесты.

Конкуренции практически не было. Потому что мастеров было мало и на рынке такая услуга была в новинку. Думать о том, где брать клиентов не приходилось, т.к. функцию привлечения и обработки заказов на себя брало агентство свадебных стилистов.

Стилисту оставалось только принять заказ, договориться с невестой на пробную репетицию свадебного образа и вовремя приехать к невесте в день свадьбы.

К этому времени уже был интернет. У агентства был сайт, на котором были представлены стилисты с красивым портфолио и отзывами. На сайт давали контекстную рекламу.

Агентство снимало небольшой офис в центре города, где заключались договора с невестами о предоставлении услуг и проводились пробные репетиции. К слову сказать, на данный момент это агентство имеет представительство в 2 городах и одно за границей.

Это было зарождение не только новой профессии, но и свадебной индустрии в целом.

Золотое было время! За сезон, который длился с православного праздника Красная горка до середины октября можно было заработать на приличную машину.

Не скажу, что это легкий труд. Самая большая сложность для меня была и остаётся- ранний подъем. Невесты начинают собираться и в 6 утра, и в 5, и в 4. Так что самая большая мечта свадебного стилиста- выспаться! А работали мы так полную неделю кроме понедельника, когда все загсы страны отдыхали.

Самый пик услуги свадебного стилиста пришелся на 2012 год, лето которого я просто не помню. В этот период у мастеров включены всего 3 функции: спать, есть и работать, остальные выключены.

На данный момент профессия свадебного стилиста одна из самых популярных. Объяснить это просто. Стало доступным обучение. Открылось множество школ и курсов, где начинающих стилистов обучают делать красивые и востребованные прически и макияж для невест. Невесты чаще ищут мастера 2 в 1, стало легче себя раскрутить благодаря социальным сетям.

Мало кто по-настоящему делится опытом закулисья работы стилиста. Для взора обывателя доступна только одна сторона медали- красивые фото в портфолио, восхищенные отзывы невест, которые пользовались услугами стилиста, эмоциональные посты с места сборов невесты в соц сетях, да пожалуй и все.

Производится впечатление, что работа стилиста- это сплошной праздник и веселая карусель, на которой стилист катается от одного клиента к другому, от одной съемке к следующей в творческой эйфории и с кистями визажиста в зубах.

Не хотелось бы вас разочаровывать и сказать, что именно так и живет творческий человек, но нет. Стилист-это работа, ремесло и не лёгкая профессия.

Все техники, которыми пользуется стилист для создания образа отточены многократно отработкой на моделях. Чтобы

с первого раза нарисовать ровные стрелки- нужно много раз нарисовать их криво и понять свою ошибку. Чтобы быстро собрать прическу- нужно долго и упорно тренироваться.

Скажу прямо- таланта и призвания к творчеству нет (за небольшим числом уникамов). Есть рутинный процесс отработки навыка.

К слову сказать – из первого салона красоты, куда я устроилась работать сразу после окончания обучения на парикмахера меня выгнали. Не имея практического опыта работы я портила стрижки клиентов.

Казалось бы- факт негативной оценки, граничащей с физической расправой, но это меня не испугало и я нанялась в соседний салон, в котором через 3 года стала одним из ведущих мастеров.

Когда стилист только начинает свою деятельность важно быть очень трудолюбивым и оттачивать свое мастерство ежедневно. Тем более, что наш клиент- невеста, по большому счету одноразовый. Максимум 3 раза вы сможете увидеть невесту в качестве своего клиента- на консультации, на пробной репетиции образа и на самой свадьбе.

Важно уметь строить свое общение с невестой так, что-

бы каждая клиентка- невеста с удовольствием рекомендовала вас своим подругам и приходила к вам на услуги вечернего и фото образа неоднократно.

Имея огромный опыт работы с невестами мне хотелось бы поделиться этим опытом с вами и предостеречь от основных ошибок и страхов в работе с такими особыми клиентами.

Невесты- народ нервный и подчас капризный, требующий к себе особого внимания и подхода. Довольно большое число начинающих стилистов так и не начинают работать, испытывая страх перед невестами.

Почему стоит прочесть эту книгу

Эту книгу мне хотелось бы посвятить всем начинающим свадебным стилистам.

В представлении многих это легкая профессия: приехала, накрасила и причесала невесту, получила свой гонорар и довольная уехала дальше по своим делам.

Немногие знают, что труд свадебного стилиста подразумевает глубокую организацию процесса не только привлечения клиента- невесты, но и большую ответственность за ее внешний вид и настроение в день свадьбы.

Утро невесты начинается именно со сборов. От того, как они пройдут зависит весь ее такой долгожданный свадебный день.

От стилиста зависит- сколько комплиментов получит невеста, какими глазами будет смотреть на нее любимый, а так-же как она будет выглядеть на свадебных фотографиях.

Как показывает статистика- свадьбы устраиваются ради фотографий с последующим многолетним любованием на них. И наша роль в свадебном торжестве далеко не последняя и не второстепенная.

Именно поэтому очень важно красиво причесать и накрасить невесту и не менее важно знать, как общаться с таким особым клиентом, чтобы положительно зарядить ее настроение на весь день, успокоить предсвадебный мандраж и заверить, что день пройдет идеально.

Прочитав эту книгу, вы подробно узнаете:

- из чего состоит профессия свадебного стилиста,
- о чем говорить с невестой,
- чем привлечь ее внимание,
- где невеста может найти вас,
- как проводить консультацию по телефону,
- как проводить пробную репетицию и подсказать невесте стилистику образа,
- как сделать себе продающее портфолио,
- какие отзывы брать,
- много других полезностей- от сбора чемодана стилиста до составления договора на услуги.

Благодаря этой книге вы узнаете все о профессии свадебного стилиста и сможете получать от работы массу положительных эмоций.

Быть частью большого праздника и в самом начале задать правильный тон и позитивное настроение всему дню невесты

сты- вот основная цель свадебного стилиста.

Все, о чем я пишу в своей книге прожито мною и основано только на моем опыте. А за всю свою деятельность я собрала более 1000 невест и видела абсолютно разные ситуации. Если бы мне попалась такая книга в начале моего пути- несомненно для меня это была бы настоящая помощь и подсказка в работе с невестами, ведь получить готовый многолетний опыт- бесценно.

С чего начать работать стилисту

Вами пройдены и изучены лучшие курсы свадебной стилистики, куплены все необходимые инструменты и чемодан косметики.

Но когда же вложенные инвестиции начнут окупаться? Когда появится поток клиентов, и вы будете падать с ног от усталости, работая весь день и создавая красоту?

Мне хотелось бы помочь завести ваш локомотив красоты, чтобы набрав ход он двигался в том направлении, которое вы выберете для себя сами.

Чтобы его завести нужно наполнить топку топливом, которое поможет набрать нужные обороты для движения. Именно о таком «топливе» и пойдет речь в этой главе.

Портфолио

С чего начинается свадебный стилист? Некоторые мастера скажут что с чемодана инструментов, другие думают что с умения красиво накрасить и причесать невесту. Каждый будет прав.

Для невест же свадебный стилист начинается с портфолио.

Что такое портфолио?

С английского языка портфолио означает портфель или папка для документов. Портфолио стилиста подразумевает папку фото работ, в которых представлено творческое мастерство. Первое, на что обращает внимание клиент – это портфолио с вашими работами.

Портфолио- мощнейший ресурс для продажи услуг.

С помощью портфолио нужно убедить клиента или невесту работать именно с вами.

Без портфолио вас как мастера нет! Это ваше лицо, ваши мысли, мировоззрение, ваш вкус и взгляд на красоту.

Не думайте, что собрать красивое портфолио- это просто. Пару лет назад достаточно было выложить фото прически

и макияжа, кое-как сделанные на телефон или фото-мыльницу. Услуги, представленные таким образом покупали, потому что конкуренции среди стилистов практически не было.

В современных реалиях этого недостаточно. Фото должны быть очень хорошего качества, чтобы на вас обратили внимание в череде однотипных постов в ленте социальных сетей. Фото должно быть интересным, несущим идею и раскрывающим грани вашего мастерства.

Выкладывайте те прически и макияж, которые у вас получаются лучше всего на данный момент. Помните, что клиентки будут просить сделать именно те работы, которые находятся в вашем портфолио. Поэтому важно выкладывать те творения, которые вы можете сделать идеально.

Смотрите на свое портфолио глазами клиентов. Отстранитесь от того, что вы автор этих фотографий. Подумайте, насколько было бы интересно вам, как клиенту увидеть портфолио мастера именно с такими работами.

Посмотрите на качество работы, на качество причёсок и их форму, на макияж, на ракурсы в которых запечатлены модели. Делайте вкусные фотографии, чтобы вызвать у клиента положительные эмоции.

Увидев ваши работы, клиент должен захотеть сделать себе тоже самое и примерить этот образ на себе. Такого WOW-эффекта возможно добиться только при качественной съёмке ваших работ.

Что делать начинающему мастеру, если нет портфолио и фотографий с прическами и макияжем?

1. Работы с обучения.

Выкладываете в портфолио работы с обучения, сделанные под присмотром преподавателя.

Когда вы обучаетесь и приобретаете знания, вы отрабатываете всевозможные образы, которые будете предлагать клиентам. За срок обучения копится много работ, которые и станут первыми презентационными материалами.

Фотографируйте модели до и после, с разных ракурсов, отдельно причёску с разных сторон, макияж крупно и с общего плана.

Сделайте причёску и макияж своим красивым подругам и сфотографируйте эти работы на фотоаппарат либо на телефон с хорошей камерой.

Так вы не только пополните свое портфолио, но и отработаете новые знания и набьете руку. Скорее всего долгое время вы будете пополнять портфолио только так.

Если вы размещаете в портфолио не профессиональных моделей, а своих клиентов, то всегда спрашивайте их разрешения на размещение их портрета.

Особенно это касается рубрики «до и после». Клиентка может быть недовольна выставленными фотографиями, а точнее того фото, где она без причёски и макияжа.

Перед тем, как выложить фото обязательно обработайте его в приложениях для фоторетуши. Речь о них пойдет дальше.

2. Закажите профессиональную фотосессию своих работ.

Найдите фотографа, работы которого вам нравятся и закажите у него фотосессию. Найдите красивую модель, которая на ваш взгляд в образе невесты будет выглядеть гармонично. Придумайте ее свадебный образ.

Большой минус такой фотосессии в том, что расходы по аренде фотостудии, аренды платьев, флористики и услу-

гам фотографа лягут на ваши плечи.

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.