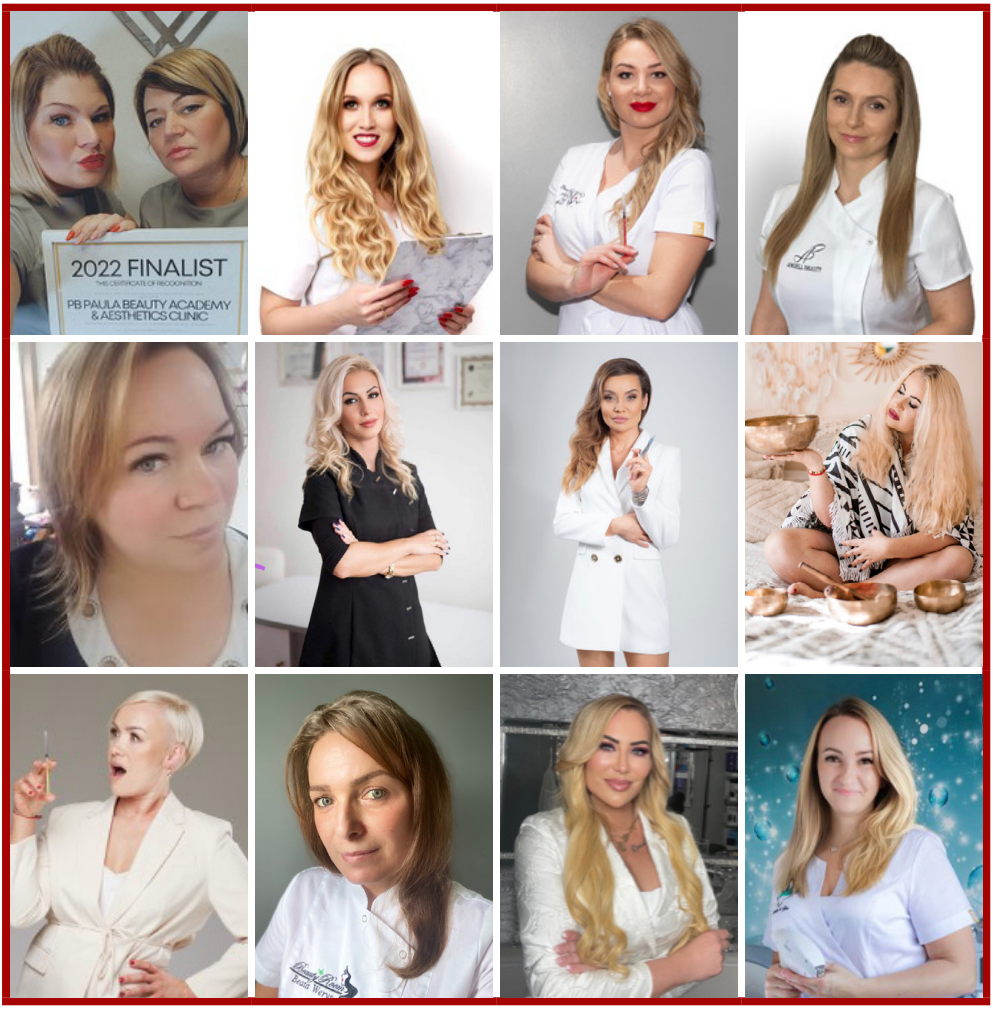
wydanie zbiorowe

PROFESJONALISTKI BRANŻY BEAUTY

Polskie profesjonalistki branży beauty w Wielkiej Brytanii



wydanie zbiorowe

Polskie profesjonalistki branży beauty w Wielkiej Brytanii

Polskie profesjonalistki branży beauty w Wielkiej Brytanii

Wydanie pierwsze

REDAKCJA I KOREKTA
Julia Szypulska

SKŁAD I ŁAMANIE, PROJEKT OKŁADKI
Studio Grafpa, www.grafpa.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP 6

Paulina Boni i Katarzyna Baszkowska . . . 8
Patrycja Kadej 12
Anna Kornek 19
Angelika Kot 24
Joanna Ledwon 30
Iwona Materek 38
Kate Tiu (Katarzyna Turlik) 44
Monika Tomczyk 50
Aleksandra Sarowska 57
Beata Werys 62
Izabela Wojciechowska: 67
Ewelina Zdunek-Kamińska 73

PODZIĘKOWANIE 78

PROFESJONALISTKI BRANŻY BEAUTY

PROFESJONALISTKI BRANŻY BEAUTY

WSTĘP

E-book „**Polskie profesjonalistki branży beauty w Wielkiej Brytanii**”

to zbiór 12 inspirujących wywiadów z ekspertkami branży beauty.

Jego bohaterkami są kobiety, które poza granicami Polski postanowiły otworzyć własne salony kosmetyczne, niektóre z nich mają także własne akademie, i są rozpoznawalne w branży beauty na terenie UK oraz w Polsce. Zgodziły się podzielić swoją historią, która pokazuje, jak długą i często ciężką drogę musiały przejść, by dotrzeć do miejsca, w którym są teraz.

Historie bohaterek pokazują też, że kluczem do sukcesu jest robienie tego, co się kocha, a praca często jest życiową pasją. Że w życiu nierzadko trzeba wszystko postawić na jedną kartę i zaryzykować. Że nawet rzeczy pozornie niemożliwe są na wyciągniecie ręki. Jeśli więc jesteście odważne i wiecie, czego chcecie, to warto po to sięgnąć. Nawet jeśli od najbliższych osób słyszycie, że Wasz cel jest niemożliwy do osiągnięcia. Poznajcie te energiczne, żywiołowe i oddane swojej pracy kobiety.

Bohaterki wywiadów dedykują ten e-book wszystkim paniom, które myślą o otworzeniu własnego biznesu, nawet będąc poza granicami swojego kraju.

Paulina Boni
i jej mama
Katarzyna Baszkowska

Rozwijają dynamicznie swój biznes PB Paula Beauty Academy & Aesthetic Clinic w Northampton od 2019 roku. Paulina ukończyła wydział kosmetologii oraz fizjoterapii, Katarzyna – opieki medycznej i ratownictwa.

Salon obu pań został uhonorowany prestiżowym tytułem „The Best Beauty Salon 2020" w Wielkiej Brytanii.

Z kolei pasja i duże doświadczenie zaowocowało finałem Hair and Beauty Awards 2022.

Kolejnym sukcesem była możliwość wzięcia udziału w Mistrzostwach Beauty w Pradze w 2022 r., które zaowocowały miejscem na podium i zdobyciem prestiżowych nagród. Autorki licznych artykułów **W CZASOPISMACH BRANŻY BEAUTY**.

Jakie były Twoje początki w biznesie?

Dziesięć lat temu otworzyłam salon kosmetyczny w Poznaniu, w którym nabywałam doświadczenie w prowadzeniu własnej działalności oraz pracy z klientem.

Przez cały ten okres starałam się rozwijać w branży kosmetycznej z myślą o nowych wyzwaniach.

W 2016 r. przyjechałam do Anglii w odwiedziny do rodziców i wtedy to zapadła decyzja o pozostaniu w tym kraju.

Trzy lata później razem z mamą otworzyłam salon PB Paula Beauty Academy & Aesthetic Clinic w Northampton, ponieważ chciałyśmy dzielić się naszymi umiejętnościami i doświadczeniem, a także pomagać kobietom poczuć się pięknymi.

Z czasem zdecydowałyśmy się rozszerzyć naszą działalność o szkolenia.

Jestem akredytowanym międzynarodowym trenerem stylizacji paznokci, a mama ma takie uprawnienia w dziedzinie medycyny estetycznej, tym samym salon stał się jednocześnie kliniką i akademią.

Czy łatwiej otworzyć salon kosmetyczny za granicą czy w Polsce ?

Oczywiście różnice są.

Polska to nasz kraj, więc znamy potrzeby na rynku, ale w każdej szerokości geograficznej panie i panowie chcą dbać o swój wizerunek.

W Wielkiej Brytanii to zdecydowanie większe wyzwanie, ale to właśnie wyzwania i marzenia pozwalają nam się rozwijać i doskonalić przez całe życie.

Jak wygląda Twój dzień?

Wstaję o 6 rano, aby przygotować się do pracy i spędzić trochę czasu z moim dwuletnim synem.

W klinice jestem wcześniej, żeby przygotować salon dla klientów. Zazwyczaj jestem tam do późnego wieczora . Kiedy wracam do domu staram się spędzić czas z synem. Choć muszę wtedy znaleźć też trochę czasu na promowanie moich dwóch firm. Mój dzień jest intensywny, ale jeśli kochasz to, co robisz, nie czujesz zmęczenia.

W jaki sposób pandemia wpłynęła na Twoją firmę?

To był trudny okres dla wszystkich osób prowadzących własne firmy. Salony były zamknięte, a siedzenie w domu i izolacja na nikogo nie wpływa dobrze.

Psychicznie to był trudny okres dla mnie. Tym bardziej, że na początku pandemii zaszłam w ciążę, zamartwiałam się o przyszłość biznesów, finansów i przyszłość maleństwa.Na szczęście ten trudny okres dla wszystkich jest już za nami.

Czy masz wsparcie rodziny, w tym co robisz?

Zdecydowanie!

Prowadzę klinikę razem z mamą, dlatego podejmujemy decyzje firmowe wspólnie.

Razem uczestniczymy w szkoleniach i spotkaniach biznesowych, starając się połączyć przyjemne z pożytecznym. Jesteśmy zadowolone z osiągniętych sukcesów.

Moja mama jest moim największym wsparciem i ośmielę się powiedzieć, że bez niej nie byłoby mnie w tym miejscu, w którym jestem. Mama jest moim najlepszym przyjacielem.

Kto pierwszy wpadł na pomysł stworzenia salonu kosmetycznego w Wielkiej Brytanii?

Zrobiłyśmy to wspólnie z mamą.

Nie wyobrażam sobie, co innego mogłabym robić w życiu.

Jak wspólna praca wpływa na Wasze życie prywatne?

Jak już wspominałam, rozumiemy się na każdej płaszczyźnie. Moja mama pomaga mi dużo zarówno zawodowo, jak i w życiu prywatnym.

Czy panowie przychodzą do salonu? Jakie zabiegi wybierają?

Tak, panowie przychodzą do naszej kliniki coraz częściej. Korzystają tak naprawdę z tych samych zabiegów, co kobiety, a więc z zabiegów na twarz i ciało oraz solarium.

Patrycja Kadej

Z wykształcenia kosmetolog i wizażystka. Z zamiłowania stylistka paznokci, instruktor i wielokrotna mistrzyni miedzynarodowych mistrzostw stylizacji paznokci. Uczestniczka licznych szkoleń zarówno w Polsce, jak i za granicą. Autorka artykułów w branżowych czasopismach. Profesjonalistka w swoim zawodzie.

Dlaczego wybrała Pani ten zawód?

Myślę, że od najmłodszych lat przejawiałam takie zainteresowania i absolutnie nikogo nie zaskoczyłam swoim wyborem.

Jakie były początki Pani kariery zawodowej?

Moje początki w UK to seria niefortunnych zdarzeń. Po zaledwie, chyba, 3 szkoleniach i skończonym studium kosmetycznym znalazłam się w Anglii. Wiedziałam, że chcę przede wszystkim robić paznokcie, ale niestety, jak to na początku, trzeba było znaleźć szybko stały dochód. I tak znalazłam się w fabryce cebuli. Po spędzeniu tam dramatycznych 7 miesięcy zostałam, na szczęście, zwolniona; między innymi za noszenie paznokci. W tym samym czasie dostałam ofertę pracy w salonie, a potem już poszło z górki. W ofertach mogłam przebierać, dostawałam ich kilka tygodniowo. Po kolejnych 7 miesiącach postanowiłam „iść na swoje" i tak jest do dziś.

Jakie były Pani zawodowe oczekiwania, gdy przyjechała Pani do UK?

Szczerze mówiąc, nie miałam żadnych. W tamtym czasie zajmowałam się jedynie stylizacją paznokci i wiedziałam, że chcę to robić. Ciężko mówić o oczekiwaniach, gdy jest się początkującą osobą, po zaledwie kilku szkoleniach.

Czy kursy doszkalające robi Pani w Polsce, czy raczej w brytyjskich placówkach szkoleniowych?

Ja zawsze wybieram instruktora, konkretną osobę, od której chcę się nauczyć danej techniki. Nie jest dla mnie ważne, czy w tym celu muszę przejechać 5 czy 5 tysięcy kilometrów.

Dlaczego zdecydowala się Pani na założenie własnej firmy, a nie na pracę na etacie?

Lubię mieć wszystko pod kontrolą, w swoją pracę wkładam całe serce. Wiem, że robię to dobrze i lubię jak jest „po mojemu".

Czy bardzo się Pani stresowała, otwierając swój pierwszy gabinet w UK?

W takich sytuacjach zawsze jest trochę stresu, człowiek zadaje sobie pytanie: czy aby na pewno jestem na to gotowa? Czy będą klienci? Czy będę potrafiła to wszystko prowadzić? Trzeba pamiętać, że prowadzenie salonu to nie tylko kompetencje twarde, ale również i sztuka prowadzenia biznesu. Natomiast mam wspaniałego narzeczonego, który zawsze mnie wspiera i uspokaja. To on uwierzył we mnie, zanim ktokolwiek inny zaczął, łącznie ze mną.

Jakie były początki Pani firmy w UK?

To był dość intensywny czas. Odbyłam masę szkoleń, do dziś uwielbiam uczyć się nowych rzeczy, i wprost kocham tę energię na szkoleniach. Jestem osobą, która wie czego chce, szybko obrałam cel i, mniej więcej po roku, zdawałam swoje pierwsze egzaminy instruktorskie.

Co zaskoczyło Panią podczas pracy w UK?

Wiele rzeczy przewidziałam i zaplanowałam. Nie spodziewałam się jednak takiego „hejtu" ze strony koleżanek po fachu prowadzących inne salony. Dziś jestem silną osobą i czerpię z tego motywację, ale kiedyś naprawdę nie potrafiłam tej niechęci innych zrozumieć. Mój sposób na poradzenie sobie z tym to nic innego, jak robić swoje, dążyć do celu i nie patrzeć na innych.

Czy większość Pani klientek to Polki czy Brytyjki?

W większości są to Polki, myślę że około 60 proc., pozostałe 40 proc. to panie z różnych zakątków świata.

Co Pani daje największą satysfakcję w pracy?

Największą satysfakcję odczuwam, kiedy mogę pomóc klientkom, kiedy widzę ich zadowolenie po zabiegach, bądź po całych terapiach. Jako instruktora z kolei najbardziej cieszą mnie sukcesy moich kursantek, jak stają na podiach, też zostają instruktorami – zawszę wtedy się cieszę. Chyba nawet bardziej niż one, bo wiem, że miałam swój udział w ich sukcesie.

Kiedy uświadomiła Pani sobie, że odniosła sukces i jest rozpoznawalna w branży beauty?

Czy jestem rozpoznawalna – nie wiem, ale jeśli chodzi o sukces... Konfucjusz powiedział: „ Wybierz pracę, którą kochasz, i nie przepracujesz ani jednego dnia więcej w twoim życiu". Myślę, że to jest właśnie sukces, aby robić w życiu to, co się kocha.

Czy przypomina sobie Pani sytuację, kiedy odniosła spektakularny sukces?

Dla jednych takim sukcesem będzie podium na mistrzostwach, dla innych kupno domu czy wymarzonego samochodu. Mam wymarzony dom, piękny samochód i mogłam sobie ozdobić gabinet kilkunastoma pucharami i medalami. Ale dla mnie był to moment, kiedy uświadomiłam sobie, że jestem naprawdę dobra, w tym co robię, i nie mam

potrzeby tego nikomu udowadniać. Myślę, że to jest ogromny sukces i to daje mi moc do dalszych działań.

Co wyróżnia Pani gabinet kosmetyczny wśród konkurencji?

Na pewno jakość wykonywanych usług, staram się pracować na najlepszych, sprawdzonych produktach. W gabinecie są sterylne, bądź jednorazowe narzędzia. Myślę, że również to, że wkładam w swoją pracę całe serce. Moje klientki zawsze mówią, że u mnie tę pasję po prostu widać.

W jaki sposób dobiera Pani ofertę zabiegową do swojego gabinetu?

Bardzo ważny dla mnie jest wywiad przeprowadzaony z klientem/klientką, słucham o ich potrzebach i oczekiwaniach i na podstawie tego dobieram ofertę w swoim gabinecie.

Czy Pani salon oferuje także usługi dla mężczyzn? Jakie?

Panowie w gabinetach pojawiają się coraz częściej, u mnie również nie jest inaczej. Panowie korzystają z zabiegów pielęgnacyjnych, medycyny estetycznej oraz manicure i pedicure.

Jak wyglądają przygotowania do mistrzostw? Dlaczego profesjonaliści się na nie decydują?

Przygotowania do mistrzostw to setki godzin spędzonych na pracy i wiele nieprzespanych nocy. Trening, trening i jeszcze raz trening. To jest bardzo dobre pytanie, bo brzmi jakby te przygotowania były drogą przez męki (śmiech). Udział w mistrzostwach to forma sprawdzenia się,

jest to dobry trening, stajemy się lepsi w swojej dziedzinie, ale również jest to prestiż i niesamowita satysfakcja.

Jakie zabiegi są najczęściej wybierane w Pani salonie?

Moim „konikiem" są paznokcie, ale dużym zainteresowaniem cieszą się również zabiegi z zakresu medycyny estetycznej. Mezoterapia igłowa, mikroigłowa i peelingi medyczne to moje ulubione zabiegi i to właśnie one cieszą się największą popularnością.

Jaka forma reklamy sprawdza się u Pani?

Próbowałam zarówno reklam płatnych, jak też współpracowałam z agencją marketingową. Myślę jednak, że najlepiej sprawdza się tzw. marketing szeptany czyli nasza swojska „poczta pantoflowa". W tej dziedzinie pozostaję staroświecka.

Jak ocenia Pani ostatni rok swojej pracy?

Ostatni rok był bardzo intensywny. Na początku zeszłego roku postanowiłam, że na mistrzostwach 5-krotnie zbiorę złoto. I choć w myślach miałam, że może uda się to w 3 lata (śmiech), to jednak plan zrealizowałam nadspodziewanie dobrze, kończąc rok 10-krotnym zdobyciem pierwszego miejsca i 6-krotnym drugiego. Po za tym zmieniłam nieco swój model biznesowy, w związku z czym musiałam się nauczyć nowych rzeczy związanych z biznesem.

Czy ma Pani jakieś plany na przyszłość?

Oczywiście. Mam nadzieję, że jeszcze w tym roku pojawi się moja książka związana z tematyką stylizacji paznokci. Jest skierowana zarówno do osób początkujących, jak też do tych, które chcą usystematyzować wiedzę. Poza tym jestem fanką technik artowych, dlatego już za kilka miesięcy pojawią się pędzle sygnowane moim nazwiskiem. No i oczywiście wracam na mistrzostwa we wrześniu. Planów i marzeń mam dużo więcej, ale na razie muszą one pozostać tajemnicą.

Anna Kornek

Właścicielka salonu Beauty plan by Ann w Maidstone, kosmetyczka z 12-letnim doświadczeniem, której pasją jest kosmetologia.

Dlaczego wybrała Pani ten zawód?

Już w gimnazjum zaczęłam się interesować dbaniem o urodę, jak chyba każda młoda dziewczyna. Jest to taki okres, w którym zaczynamy przeobrażać się w kobiety i chcemy podobać się innym. Pamiętam, jak ćwiczyłam na koleżankach manicure francuski. Podobało mi się to, że proszą mnie, żebym to ja zajęła się ich paznokciami. Po liceum wybrałam studia pedagogiczne, ale za namową koleżanki zaocznie zgłębiałam tajniki kosmetyki. Dzięki znajomościom ze studiów pedagogicznych, a studiowały tam zwykle dziewczyny, miałam wiele modelek do ćwiczeń, kiedy stawiałam swoje pierwsze kroki w kosmetyce.

Jakie były początki Pani kariery zawodowej?

Na wakacjach pracowałam w salonie kosmetycznym w swoim rodzinnym mieście i tam podjęłam się pierwszych wyzwań zabiegowych. Było to w czasie, kiedy szefowa pojechała na urlop i powierzyła mi pielęgnację twarzy i ciała klientów. Potem, już podczas studiów magisterskich, jeździłam po zajęciach robić zabiegi w domach klientek i tak zdobywałam doświadczenie. Po studiach przyjechałam do Anglii, żeby nauczyć się języka angielskiego. Przez parę miesięcy opiekowałam się dziećmi i chodziłam na kurs języka angielskiego. Zawierałam nowe znajomości i szybko okazało się, że jest spore zapotrzebowanie na usługi kosmetyczne, co sprawiło, że zaczęłam pracować jako mobilna kosmetyczka. Do dziś nie mam prawa jazdy, więc można mnie było zobaczyć, jak podróżuję z wielką walizką czerwonym londyńskim autobusem. Początki nie były łatwe, ale za to zwiedziłam mnóstwo miejsc w Londynie.

Czy kursy doszkalające robi Pani w Polsce, czy raczej w brytyjskich placówkach szkoleniowych?

Po brexicie certyfikaty z Polski nie są już uznawane w Anglii, co jest bardzo przykre. Uważam, że w moim rodzinnym kraju szkolenia prowadzone są na wysokim poziomie i jest tutaj więcej nowości. Kosmetologia w Polsce to prężnie rozwijająca się branża i mamy świetnych specjalistów, którzy są autorami i popularyzatorami nowych metod niewykorzystywanych w UK.

Dlaczego zdecydowala się Pani na założenie własnej firmy, a nie na pracę na etacie?

Klientki były moją inspiracja. Nigdzie się nie ogłaszałam, a dzięki „poczcie pantoflowej" przybywało ich z dnia na dzien. Chyba nie ma lepszej reklamy niż rekomendacja osoby, która korzystała z usług i była zadowolona.

Jakie były początki Pani firmy w UK?

Tak jak już wspomniałam, zaczynałam od usług mobilnych, później wynajmowałam „beauty room" w Londynie. 4 lata temu wyprowadziłam się do Maidstone i tutaj pracuję w Polskim Salonie Fryzjersko-Kosmetycznym.

Czy większość Pani klientek to Polki czy Brytyjki?

Raczej Polki, ale mam też klientów z Litwy, Łotwy, Brazylii, Węgier, Włoch, Białorusi czy Ukrainy. Mam też wielu wiernych klientów z Londynu, którzy stamtąd do mnie dojeżdżają.

Co Pani daje największą satysfakcję w pracy?

Uśmiech na twarzy klientów i ich zadowolenie z osiągniętych rezultatów. Kiedy uda mi się poprawić kondycję skóry i widzę ich zadowolenie, to jest największa satysfakcja. Dostaję rownież dużo upominków w ramach wdzięczności, np. ręcznie robione przetwory czy słodycze. Cieszę się, że każdy czuje się u mnie wyjątkowy i docenia moją pracę. Moi klienci nie są traktowani „bezosobowo". Staram się do każdego podchodzić indywidualnie.

Kiedy uświadomiła Pani sobie, że odniosła sukces i jest rozpoznawalna w branży beauty?

Mam nadzieję, że taki czas jeszcze przede mną. Nie chcę spoczywać na laurach i cały czas się rozwijam. Uczestniczę w szkoleniach, zdobywam nowe umiejętności i doświadczenie. Myślę, że wiele jeszcze zostało mi do odkrycia.

Jak na co dzień wygląda Pani praca w salonie kosmetycznym?

Dzień w salonie rozpoczynam od dobrej kawy (śmiech), a potem już tylko walczę z problemami, z którymi przychodzą do mnie moi klienci. Pracuję 6 dni w tygodniu. Trzeba pamiętać, że tak naprawdę prowadzenie własnego biznesu nie jest łatwe. Nie jest to praca na etat, gdzie o określonej godzinie człowiek zostawia swoje obowiązki i wychodzi do domu. Gdy ma się własny biznes, trzeba zrobić zamówienia, być na bieżąco z nowościami. Często po pracy słucham webinarów oraz uczestniczę w treningach online. Jeżdżę także na szkolenia stacjonarne.

Co wyróżnia Pani gabinet kosmetyczny wśród konkurencji?

Klienci dobrze czują się w moim salonie. Zawsze mogą liczyć na kawę, herbatę, wodę czy coś słodkiego. Robię wszystko, aby każdy klient czuł się wyjątkowo, czuł, że jest pod dobrą opieką i chciał wracać. Indywidualne podejście buduje pomiędzy mną a klientem trwałą więź.

Czy Pani salon oferuje także usługi dla mężczyzn?

Tak. Wykonuję dla nich głównie zabiegi na twarz, regulację brwi i pedicure. Ze smutkiem muszę stwierdzić, że wielu Polaków uznaje wizytę u kosmetyczki za „obciach". Według wielu z nich zabiegi kosmetyczne są domeną kobiet. Zjawiają się u mnie dopiero za namową swoich „drugich połówek" , a później już sami korzystają z usług.

Jaki jest największy problem kobiet, które przychodzą do Pani?

Myślę, że plagą naszych czasów jest trądzik, z którym zmagają się teraz również osoby dorosłe, u których przybiera on różną postać. Nieodpowiednia dieta, stres, niezdrowy tryb życia mają wpływ na nasze ciało i skórę. Kolejnym problemem są drobne zmarszczki i przebarwienia. Mam wrażenie, że coraz więcej osób pojawia się u mnie z kilkoma problemami naraz. Cellulit i rozstępy są kolejną bolączką moich klientów.

Jakie zabiegi są najczęściej wybierane w Pani salonie?

Ostatnimi czasy najpopularniejsze są stymulatory tkankowe, mezoterapia igłowa, mikroigłowa i radiofrekwencja mikroigłowa. Myślę jednak, że dużo zależy od tego, jak bogata jest moja oferta zabiegów, dlatego bardzo mocno inwestuję w rozwój swoich umiejętności.

Jaka forma reklamy sprawdza się u Pani?

U mnie najlepiej sprawdza się reklama poprzez polecenie. Moi klienci są moją wizytówką. Posty ze zdjęciami efektów zabiegów i relacje z zabiegów także są dobrą formą reklamy i przyciągają nowych klientów.

Jak ocenia Pani ostatni rok swojej pracy?

Myślę, że dzięki motywacji moich klientów po tych 2 latach pandemii zaczęłam iść inną ścieżką zawodową. Wyszłam ze swojej strefy komfortu, zdecydowałam się odbyć nowe szkolenia, wprowadzić bardziej inwazyjne zabiegi i zmienić profil usług. Rozwijam się w szybkim tempie, aby sprostać wymaganiom moich klientów.

Czy ma Pani jakieś plany na przyszłość?

W kolejnym miesiącu mam zamiar wprowadzić zabiegi na ciało i zastrzyki przeciwzmarszczkowe, z których już odbyłam szkolenie. Często, gdy wysyłałam klientów na zabiegi, których sama nie wykonuję, słyszałam: „Przyszłabym, gdybyś ty to miała w swojej ofercie". Zaufanie, jakim darzą mnie moi klienci, motywuje mnie do dalszej pracy. Wycofałam więc stylizację paznokci ze swoich usług i będę mogła teraz rozwinąć skrzydła w dziedzinie kosmetologii estetycznej.

Angelika Kot

Technik usług kosmetycznych, beauty therapist level 5 w UK, specjalista kosmetyki nowoczesnej, certyfikowana stylistka rzęs i brwi, akredytowany szkoleniowiec kosmetyki w UK. Wyróżniona m.in. w kategorii New Beauty Salon UK

Kosmetyczka z zamiłowania i zawodu.

Dlaczego wybrała Pani ten zawód?

Od zawsze interesowała mnie kosmetyka i to, w jaki sposób można poprawić swój wygląd różnymi zabiegami, dążąc do mojego ideału piękna. A jest nim naturalny, zdrowy i młody wygląd.

Czy czuje się Pani spełniona w swoim biznesie?

Zdecydowanie, kocham to, co robię i jestem dumna z tego, ile do tej pory osiągnęłam. Czuję, że każdego dnia rozwijam się coraz bardziej i czerpię z tego niesamowitą satysfakcję.

Jakie były Pani zawodowe oczekiwania, gdy przyjechała Pani do UK?

Szczerze mówiąc, nie miałam wielkich oczekiwań, ponieważ zupełnie nie miałam pojęcia, jak będzie wyglądać moja praca w obcym kraju. Z perspektywy czasu cieszę się, że zdecydowałam się na UK jako moje miejsce pracy i zamieszkania. Odnalazłam się na brytyjskim rynku lepiej, niż mogłam sobie wymarzyć.

Czy kursy doszkalające robi Pani w Polsce, czy raczej w brytyjskich placówkach szkoleniowych?

W swojej karierze przeszłam wiele kursów, większość z nich odbywała się w brytyjskich placówkach. Uczę się też od polskich szkoleniowców, ponieważ lubię czerpać wiedzę z wielu źródeł.

Dlaczego zdecydowała się Pani na założenie własnej firmy, a nie na pracę na etacie?

Wiedziałam, że jest to ryzykowne, aczkolwiek zawsze marzyłam o byciu swoim własnym szefem. Pracując w ten sposób, potrafię lepiej pogodzić swoje życie zawodowe oraz prywatne.

Czy bardzo się Pani stresowała, otwierając swój pierwszy gabinet w UK?

Stresu było ponad miarę – nowy kraj, inne przepisy prawa, całkowicie nowe środowisko i rynek zawodowy. Musiałam wiele zainwestować, zarówno pieniędzy, jak też czasu, co było ryzykowne, ale śmiało mogę powiedzieć, że było warto.

Co zaskoczyło Panią podczas pracy w UK?

Najbardziej zaskoczyło mnie miłe przyjęcie przez klientki, pomimo, że mój biznes był nowy na rynku. Ucieszyło mnie też to, jak sprawnie mogłam poszerzać ofertę swojego gabinetu o nowe zabiegi, które cieszyły się zainteresowaniem u stałych jak i nowych klientów.

Czy większość Pani klientek to Polki czy Brytyjki?

Zdecydowanie przeważają Polki, aczkolwiek wśród moich stałych klientek znajdują się również kobiety z Europy Wschodniej, Kolumbijki oraz, oczywiście, Brytyjki.

Co Pani daje największą satysfakcję w pracy?

Największą satysfakcję daje mi budzenie świadomości w moich klientach odnośnie świadomej pielęgnacji domowej, dzięki której mogą dłużej cieszyć się efektem zabiegów.

Co dla Pani oznacza sukces?

Sukces to bardzo pojemne słowo i każdy ma inną jego definicję. Ja mam poczucie sukcesu, gdy widzę radość i szczery uśmiech klientek po wykonanym zabiegu, czuję wtedy ogromne spełnienie i przekonanie, że robię to, co powinnam, najlepiej jak potrafię!

Czy przypomina sobie Pani sytuację kiedy odniosła spektakularny sukces?

W tym roku zdobyłam wyróżnienie w kategorii New Beauty Salon, które mile mnie zaskoczyło.

Czy uważa się Pani za kobietę biznesu?

Jestem niezmiernie dumna z tego, że mogę nazwać się kobietą biznesu. Pomimo przeciwności losu i zszarganych nerwów na początku kariery udało mi się je przezwyciężyć i kontynuować rozwijanie mojego gabinetu.

Co wyróżnia Pani gabinet kosmetyczny wśród konkurencji?

W moim gabinecie stawiam na profesjonalną obsługę. Staram się również, aby moje klientki czuły się tutaj jak w domu. Ta przyjazna i ciepła atmosfera sprawia, że nie mają oporów przed zadawaniem dodatkowych

pytań odnośnie zabiegów i zaleceń pozabiegowych. Pracuję na najwyższej jakości sprzęcie i produktach, które posiadają wymagane atesty.

Czy ma pani klientów płci męskiej?

Tak i bardzo mnie cieszy, że coraz więcej mężczyzn zaczyna dbać o cerę. Najczęściej to partnerki/żony umawiają się na zabiegi wraz z nimi.

Jaki jest największy problem kobiet, które przychodzą do Pani?

Bardzo częstym problemem, z jakim borykają się kobiety, są popękane naczynka krwionośne, rozszerzone pory i przebarwienia. Często są one wynikiem nieodpowiedniej pielęgnacji (zbyt częstych peelingów, niestosowania kremów z filtrem ochronnym tp..).

Jakie zabiegi są najczęściej wybierane w Pani salonie?

Dużą popularnością ostatnimi czasy cieszą się zabiegi z użyciem wodorowego oczyszczania oraz mezoterapia mikroigłowa.

Czy ma Pani jakieś plany na przyszłość?

W najbliższym czasie szykuje kilka innowacyjnych nowości zabiegowych, o których wkrótce będzie można przeczytać na mojej stronie internetowej oraz social media.

Joanna Ledwon

Absolwentka kosmetologii na Wyższej Szkole Zdrowia, Urody i Edukacji w Poznaniu. Ukończyła kurs kwalifikacyjny pedagogiczny dla nauczycieli organizowany przez Ministerstwo Edukacji i Nauki. Posiada także ukończony brytyjski level 5 jako beauty therapist. Jest międzynarodową trenerką kosmetologii, ekspertką terapii łączonych oraz specjalistką w dziedzinie kosmetyki naturalnej. Na swoim koncie ma również autorstwo licznych pomocy naukowych, które uzyskały ministerialną akceptację i są wykorzystywane przez studentów na kierunku technik usług kosmetycznych. Współwłaścicielka Centrum Szkolenia Zawodowego w Poznaniu oraz gabinetu kosmetycznego w Featherstone w West Yorkshire. Wolontariuszka i mentorka w projekcie europejskim STOP PRZEMOCY. Pasjonatka natury i zdrowego świadomego życia.

Dlaczego wybrała Pani ten zawód ?

Odkąd pamiętam zawsze chciałam pracować w tym zawodzie. Już jako 16-latka uwielbiałam chodzić do różnych salonów kosmetyczno-fryzjerskich i obserwować profesjonalistów przy pracy. Tak bardzo to lubiłam, że w wieku 18 lat podjęłam współpracę z firmą Avon. Najpierw jako konsultantka, a później jako koordynator i koordynator regionalny. Ta praca bardzo mi się podobała, m.in dlatego że mogłam tam się szkolić. Szybko, bo już po roku współpracy, byłam szkoleniowcem i mogłam przekazywać innym dziewczynom wiedzę na temat produktów, ich składu oraz zabiegów domowych, jakie można wykonywać z kosmetykami Avon. Tak zaczęła się moja przygoda z zawodem kosmetyczki. Bez wątpienia bycie konsultantką pomogło mi odkryć moją pasję i zawodowe powołanie.

Jakie były początki Pani kariery zawodowej?

W latach 90. nie było tak łatwo jak teraz. Obecnie mamy czasy, kiedy wszystko jest dostępne, można powiedzieć, że na wyciągnięcie ręki. Kiedyś tak nie było. Jako 18 latka już pracowałam i to na dwóch etatach. Pierwszy to praca w aptece, a drugi w salonie kosmetyczno-fryzjerskim. W aptece byłam odpowiedzialna za produkcję płynów do dializy nerek, ale również robiłam badania laboratoryjne i mogłam podpatrywać starsze koleżanki podczas produkcji różnego rodzaju maści i leków. To dało mi kolejnego kopa i mobilizację, by zacząć szkolić się w kierunku kosmetologii. Gdybym miała podsumować moje początki, powiedziałabym, że była to głównie praktyka, która pozwoliła mi upewnić się w tym, że jest to moja pasja oraz droga, którą chcę kroczyć przez resztę życia.

Czy czuje się Pani spełniona w tym biznesie?

W pełni spełniona poczuję się pewnie dopiero na emeryturze, ale jeszcze jej nie planuję. Zawsze dążę do tego, by być najlepszą w swojej dziedzinie. Nieustannie podnoszę kwalifikacje i wiem, że ta droga, którą obecnie kroczę, jest jak niekończąca się opowieść. Jest to zawód, w którym nie można się nudzić i nie osiada się na laurach.

Jakie były Pani zawodowe oczekiwania, gdy przyjechała Pani do UK?

Szczerze mówiąc, nie miałam żadnych. Przyjechałam tutaj zaledwie 4 lata temu i dopiero poznaję ten rynek. W Polsce wykształciłam wiele osób w zawodzie kosmetyczki i czułam, że chcę czegoś więcej od życia niż tylko praca. Przyjechałam tutaj z myśl o zmianach. Wtedy w moim życiu prywatnym wiele się działo i potrzebowałam miejsca, by poukładać sobie wszystko. Zresztą w Polsce wiele już osiągnęłam, a realizacja mojego obecnego projektu New Life Butterfly Ltd. polega na działalności zarówno na polskim, jak i europejskim rynku. Paradoksalnie ten spokój i cisza, jakie tutaj osiągnęłam, uświadomiły mi, że brakuje mi kontaktu z klientami, że tęsknię za nimi. Dlatego podjęłam decyzję o otwarciu salonu tu, w UK, choć bez wielkich oczekiwań.

Czy kursy doszkalające robi Pani w Polsce czy raczej w brytyjskich placówkach szkoleniowych?

Szczerze, okres pandemii pokazał mi, że szkolić można się wszędzie. Jednak najczęściej wybieram brytyjskie placówki, choć wolę uczyć się w języku polskim.

Dlaczego zdecydowała się Pani na założenie własnej firmy a nie pracę na etacie?

Nigdy nie lubiłam pracy na etacie. Jestem wdzięczna za to mojemu partnerowi, że zrobił wszystko, bym nie musiała pracować na etacie tylko mogła rozwijać swoje marzenia i kroczyć własną drogą. Nie zawsze jest lekko, ale na pewno było warto.

Czy bardzo się Pani stresowała, otwierając swój pierwszy gabinet w UK?

Czy się stresowałam? Byłam przerażona. Do ostatniej chwili nie wiedziałam, czy to wszystko się uda. Najpierw mieliśmy problem z agencją, bo w ostatniej chwili zrezygnowali ze współpracy z nami i szybko musieliśmy znaleźć nowy lokal. Później okazało się, że w lokalu nie ma ogrzewania i ciepłej wody, a na dodatek trzeba zrobić remont. Tymczasem do planowanego otwarcia został może tydzień. Pamiętam, jak w dniu otwarcia jeszcze montowaliśmy meble. Ten pechowy lokal wynajmowaliśmy tylko 5 miesięcy, potem przenieśliśmy się do większego i ogrzewanego. Teraz wspominam tamte wydarzenia z uśmiechem, ale wtedy bardzo się bałam.

Jakie były Pani i firmy początki w UK?

Powiem tak: to było jak armagedon. Jestem osobą, która najpierw działa, a później myśli, ale zawsze wiem, że dobrze robię. Początki były trudne, ale miałam za sobą wsparcie rodziny i, z perspektywy czasu, to jest dla mnie najważniejsze. Otworzyłam salon tak naprawdę bez dużej bazy klientów, w małej miejscowości i, można powiedzieć, że z prawie zerowym doświadczeniem na rynku brytyjskim. Tak naprawdę miałam tylko 5 stałych klientek i to one mnie dopingowały, co zresztą robią i teraz. Jestem im za to ogromnie wdzięczna. Potem przyszedł okres

pandemii i wielka niewiadoma, jaka się z tym wiązała. Po nim czułam się tak, jakbym rozpoczynała biznes od nowa, ale już w innym formacie.

Co zaskoczyło Panią podczas pracy w UK?

Najbardziej zaskoczyli mnie Anglicy. Ich podejście, spokój, otwartość i wyrozumiałość – są niesamowici. Albo to ja przyciągam tylko takich klientów. Niemniej jednak to wielki plus. Urzekła mnie też łatwość prowadzenia firmy, w porównaniu z rynkiem polskim, i przejrzystość przepisów.

Czy większość Pani klientek to Polki czy Brytyjki?

Jeszcze do niedawna miałam tylko 10% brytyjskich klientów, obecnie jednak ta liczba stale rośnie, a ja zaczynam się na nich bardziej otwierać.

Co Pani daje największą satysfakcję w pracy?

Uwielbiam patrzeć na zadowolonych klientów. Na szczęście na ich twarzy. Jednak najwięcej satysfakcji przynosi mi, kiedy pomogę komuś rozwiązać jego problem. Często słyszę „jest pani ostatnią moją nadzieją", a po zabiegu, że „uratowałam im życie". To są oczywiście tylko słowa, ale wyrażają największe emocje klientów. Za to jestem im wdzięczna i to one motywują mnie do dalszego rozwoju i jeszcze cięższej pracy.

Kiedy uświadomiła sobie Pani, że odniosła sukces i jest rozpoznawalna w branży beauty?

Myślę, że wtedy, kiedy okazało się, że konkurencja wie więcej na mój temat niż ja sama. A tak poważnie, kiedy uświadomiłam sobie, że blog, który prowadzę, miesięcznie ma 10 tys. wyświetleń i piszą do mnie

ludzie z wielu zakątków świata, prosząc o radę czy pomoc. Nie patrzę na sukces przez pryzmat nagród, ale dużą satysfakcję przyniosła mi nominacja do finałów UK Hair and Beauty Awards 2022 na najlepsza kosmetyczkę oraz najlepszy salon, za co również jestem wdzięczna. Tym bardziej, że samo zgłoszenie wypłynęło nie ode mnie tylko od mojej klientki, która później podesłała mi ankietę do wypełnienia .

Czy uważa się Pani za kobietę biznesu?

Oczywiście, że uważam się za kobietę biznesu. A co ważne, za kobietę, która nie powiedziała jeszcze ostatniego słowa, ale szczególnie za kobietę spełnioną, która kreuje świat wokół siebie. Jestem kobietą, która ma swoje kolorowe kredki i tworzy kolorową przestrzeń wokół siebie, biznesu i rodziny. Może to zabrzmi dziwnie, ale nie oglądam się na to «co ludzie powiedzą", chyba jestem już na to za dojrzała. Wszystko, co tworzę, tworzę z myślą o sobie i dla siebie, bo wiem, że dzięki temu inni będą się dobrze czuli w mojej przestrzeni energetycznej. Na czym mi najbardziej zależy.

Co wyróżnia Pani gabinet wśród konkurencji?

Obserwowanie konkurencji jest dobre, oczywiście wszystko w granicach przyzwoitości, ale mówiąc szczerze, nigdy nie jest ona punktem wyjścia moich działań. Wszystkie moje działania prowadzę za to w zgodzie ze sobą i potrzebami moich klientów. To oni są dla mnie najważniejsi i chcę zajmować się nimi holistycznie. Chcę, by ich problemy zarówno na poziomie ciała, jak i duszy zostały rozwiązane przez wspólną pracę i wdrożenie odpowiedniej terapii. Moja oferta gabinetowa jest zawsze dobierana pod potrzeby moich obecnych jak i przyszłych klientów. Tak naprawdę to z myślą o nich i dla nich tworzę moją przestrzeń.

Jaki jest największy problem klientów którzy do Pani przychodzą?

Myślę, że największym ich problemem jest wstyd. Wstydzą się pytać o rozwiązanie i boją się nazwać swój problem po imieniu. Często słyszę: „Tak się wstydzę, ale muszę zadać pytanie...". To wszystko jest oczywiście tylko w ich głowach, a rozwiązanie zazwyczaj jest banalnie proste. Często wymaga jednak dyscypliny i wzajemnej współpracy, za to efekty zawsze są zadowalające. Nagrodą jest dla mnie ich szczęście i to, że ich problem został rozwiązany, a oni mogą cieszyć się życiem. Z perspektywy czasu, a jestem w zawodzie już ponad 20 lat, wiem, że zawód kosmetologa jest mocno związany z psychologią. Dlaczego? Ponieważ często jesteśmy po to, by słuchać. Ale nie służyć radą, bo tego trzeba unikać. Po prostu wysłuchać i nie puszczać dalej. To bardzo ważne.

Jakie zabiegi są najczęściej wybierane w Pani salonie?

Myślę, że absolutnym hitem 2021 roku w moim salonie było oczyszczanie wodorowe. Jestem fanką białej kosmetyki, więc ten zabieg wpisał się w moją politykę salonową idealnie. Oczywiście są też tzw. nieśmiertelne zabiegi jak pedicure, który zresztą uwielbiam, oraz masaże ciała. Wszystko, co pozwala zbalansować ciało i ducha, tak byśmy mogli poczuć się dobrze we własnym ciele.

Jakie forma reklamy się sprawdza u Pani?

Najlepszą reklamą jest poczta pantoflowa, nie mylić z facebookową. Zadowolony klient zawsze wróci i przyprowadzi swoich znajomych, a ci znajomi znajomych itd. Z doświadczenia wiem, że tacy klienci są najwierniejsi. Nie mówię, żeby nie korzystać z dostępnych form reklamy w social mediach, bo ona też jest ważna. Osobiście wyznaję jednak zasadę, że każdy klient musi znaleźć odpowiadającą mu i jego

potrzebom kosmetolog. Ta zasada wyraża się w powiedzeniu, że przyciągamy osoby podobne energetycznie. Ja mam to szczęście, że mam cudownych klientów. Zresztą zawsze takich miałam zarówno w Polsce, jak i tutaj, w Anglii, i mam nadzieję, że jeśli jeszcze kiedyś mnie gdzieś „wywieje", to również będę otaczać się tak cudownymi klientami jak dotychczas. Codziennie wyrażam za to wdzięczność i proszę, by trwało to dalej.

Jaką radę dałaby Pani swoim koleżankom rozpoczynającym biznes beauty?

By patrzyły zawsze wgłąb siebie i działały zawsze w zgodzie ze sobą. By nie słuchały, co mówią inni, tylko dążyły do wyznaczonego celu. Zawsze z pokorą, miłością, szacunkiem i zawsze w zgodzie z własnym dekalogiem.

Czy ma Pani jakieś plany na przyszłość?

Oj, planów jest wiele, a czas pokaże, ile uda się zrealizować. Obecnie jestem w trakcie pisania książki, może niezwiązanej z branżą beauty, ale jest to moje kolejne dziecko i kolejne marzenie, które właśnie realizuję.

Iwona Materek

Absolwentka Beautiful World Training Academy, akredytowany szkoleniowiec przedłużania rzęs. Ambasadorka marki Cocochoco, finalistka SAFE PMU 2020, właścicielka gabinetu kosmetycznego Iwi Beauty w Londynie.

„Kiedy praca jest pasją"

Dlaczego wybrała Pani ten zawód?

Ponieważ było to moje marzenie od dziecka. Odkąd pamiętam, zawsze interesowały mnie nowinki z dziedziny kosmetyki. Jako nastolatka pasjonowałam się makijażem, ale z czasem zaczęłam coraz bardziej zagłębiać się w temat kosmetyki profesjonalnej, czytając artykuły na temat innowacyjnych rozwiązań kosmetycznych. Z czasem zrozumiałam, że powinnam rozpocząć edukację w tym kierunku.

Jakie były początki Pani kariery zawodowej?

Wspominam ten czas bardzo miło i ciepło. Z początku był mały stres. Zastanawiałam się czy dam rade prowadzić sama biznes i przy okazji nie zaniedbać rodziny, która jest dla mnie najważniejsza.

Czy czuje się Pani spełniona w swoim biznesie?

Oczywiście, praca jest moją pasją, więc często nawet nie czuję się zmęczona po pracy. Przeciwnie, jestem naładowana jak akumulator. Lubię wyznaczać sobie cele, które sukcesywnie staram się realizować.

Czy kursy doszkalające robi Pani w Polsce, czy raczej w brytyjskich placówkach szkoleniowych?

Po wyjściu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej kursy doszkalające coraz częściej robię tutaj, na miejscu, ale czasami zdarza się, że korzystam także z tych w Polsce.

Dlaczego zdecydowała się Pani na założenie własnej firmy, a nie na pracę na etacie?

Ponieważ zawsze chciałam prowadzić swój biznes, bo to umożliwia mi dokonywanie zmian, posiadanie wpływu na wiele rzeczy. Pracując na etacie, nie miałabym takiej możliwości. Ponadto lubię rozwijać się zawodowo. W czasach, kiedy co druga koleżanka z branży korzysta z usług coacha, ja jestem tradycjonalistką i sama zarządzam swoją firmą. Mogę śmiało powiedzieć, że bez gotowej recepty na sukces, sama zapracowałam na wszystko, co mam teraz.

Czy bardzo się Pani stresowała, otwierając swój pierwszy gabinet w UK?

Oczywiście, że się stresowałam, ale czułam, że otwarcie gabinetu będzie strzałem w dziesiątkę. Dodatkowo byłam bardzo podekscytowana, że nareszcie będę mogła wykazać się jako fachowiec w swoim gabinecie, to bardzo budujące.

Czy większość Pani klientek to Polki, czy Brytyjki?

Większość moich klientek to Polki.

Co Pani daje największą satysfakcję w pracy?

Zadowolenie moich klientek oraz gdy widzę sukcesy zawodowe moich kursantek.

Czy przypomina sobie Pani sytuację, kiedy odniosła spektakularny sukces?

Wszystko przede mną, mam cel, do którego uparcie dążę. Wiem, że na spektakularny sukces trzeba ciężko zapracować, więc przede mną jeszcze dużo do zrobienia (śmiech).

Czy uważa Pani że osiągnęła sukces?

Tak, prowadzę sama biznes w obcym kraju. Sama, metodą prób i błędów, nauczyłam się, jak zarządzać swoją firmą, jej zasobami oraz planować. Niestety w szkołach tego nie uczą i sami musimy dojść do pewnych rzeczy. Nikt tu nie da nam na tacy gotowych rozwiązań. Nawiasem mówiąc, według mnie, takie nie istnieją.

Co wyróżnia Pani gabinet kosmetyczny wśród konkurencji?

Przede wszystkim indywidualne podejscie do klientki, oraz to ze podążam za nowymi trendami. Moje klientki wiedza ze przychodząc do mnie maja swiadomosc, ze oferuje im najlepszy serwis i przy okazji mogą się zrelaksować.

Czy oprócz prowadzenia gabinetu jeszcze się czymś Pani zajmuje?

Tak, jestem akredytowanym szkoleniowcem przedłużania rzęs oraz trenerem zabiegu botox i kreatynowego prostowania włosów.

Jaka forma reklamy sprawdza się u Pani?

Zazwyczaj najlepiej sprawdza się poczta pantoflowa, według mnie, najtańsza i najbardziej efektywna forma reklamy.

Jak ocenia Pani ostatni rok swojej pracy?

Był bardzo intensywny, przebiegał pod znakiem pewnego projektu, który wymagał z mojej strony zaangażowania.

Czy pandemia wpłynęła na Pani biznes?

Absolutnie nie, w czasach, gdy po dwóch latach pandemii wiele biznesów zbankrutowało, myślę, że ja ten czas mądrze wykorzystałam. Podczas lockdownu mogłam spokojnie zastanowić się nad nowymi projektami, na które w normalnych warunkach nie miałabym czasu. Mogłam opracować nową strategię prowadzenia biznesu, uczestniczyłam w kilku szkoleniach, wykładach, które teraz procentują, gdy na dobre możemy pracować. Ponadto myślę, czas pandemii nauczył mnie cierpliwości, samodyscypliny oraz dużej pokory.

Jaką radę dałaby Pani koleżankom rozpoczynającym biznes w branży beauty?

Żeby realizowały swoje marzenia i sukcesywnie dążyły do celu, nie zapominając o podstawowej złotej zasadzie – że na pierwszym miejscu jest solidna edukacja oraz ciągłe doszkalanie się i szlifowanie swoich umiejętności. Ponadto indywidualne podejście do każdego klienta to gwarancja naszego sukcesu w zawodzie.

Czy ma Pani jakieś plany na przyszłość?

Oczywiście, aktualnie kończę jeden projekt, który wymagał z mojej strony dużego zaangażowania oraz pochłonął mnie na kilka miesięcy, już niedługo będę mogła zdradzić więcej szczegółów.

Kate Tiu (Katarzyna Turlik)

Międzynarodowa Mistrzyni Makijażu Permanentnego. Wielokrotnie nagradzana finalistka międzynarodowych konkursów, takich jak MPUK2019, MPUK2020, PMU Conference, w kategorii Najlepszy Artysta PMU pigmentacja brwi i usta. Szkolona w najlepszej akademii microbladingu na świecie – Phi Brows Academy by Branko Babic. Trenerka oraz właścicielka prestiżowej i akredytowanej akademii makijażu permanentnego – Kate Tiu Academy. W ofercie akademii znajdują się wysokiej klasy szkolenia dla początkujących oraz zaawansowanych specjalistów PMU. Właścicielka ekskluzywnej marki kosmetycznej Kate Tiu Secret Of Beauty skupionej na tym, aby produkty były organiczne, stworzone w 100% z naturalnych składników. https://katetiubeauty.com/

Jakie były Twoje początki w branży beauty?

Początki mojej kariery nie były łatwe, ale wydaję mi się, że zawsze wszystko co nowe i nieznane jest dla nas wyzwaniem. Ciężka praca, nieprzespane noce, brak wiary w siebie i swoje umiejętności – zapewne większość osób, które rozpoczynają swoją działalność, zmaga się z tymi samymi problemami. Mnie one również nie ominęły. Dodatkowo rozpoczynałam swoją karierę w obcym kraju, więc znajomość języka jedynie na poziomie podstawowym również była dla mnie przeszkodą do pokonania – przecież moimi klientkami nie są tylko Polki, od samego początku miałam również klientów angielskojęzycznych.

Dlaczego kilkanaście lat temu zdecydowałaś się na taki wybór swojej ścieżki kariery?

Już jako mała dziewczynka eksperymentowałam z podkreślaniem swojej urody, podkradałam mamie pomadki, co niestety kończyło się ich zniszczeniem. A w czasach PRL były one bardzo cenne, głównie ze względu na ich ograniczoną dostępność. Wybór zawodu był dla mnie czymś oczywistym, od zawsze chciałam upiększać swój wygląd, a później, widząc jakie rezultaty to przynosi, poczułam, że chcę wskazywać drogę innym kobietom.

Co spowodowało, że wybrałaś makijaż permanentny jako swoją specjalizację?

Działając w branży od 20 lat, miałam okazję obserwować postęp technologii, zmianę trendów, pojawiające się nowinki na rynku. Zaciekawiły mnie możliwości, jakie daje makijaż permanentny, a efekt podkreślenia nim urody całkowicie mnie oczarował. To spowodowało, że postanowiłam się szkolić i zostać specjalistką w tej dziedzinie, aby móc wykorzystać potencjał tych zabiegów oraz jak najlepiej odpowiedzieć na potrzeby moich klientek.

Jakie według Ciebie korzyści niesie makijaż permanentny?

Przede wszystkim oszczędność czasu. Na wykonanie podstawowego makijażu twarzy poświęcamy około 20 minut dziennie, męcząc się przy tym, aby dwie brwi narysować względnie takie same albo nie wyjechać kredką za linię naszych ust. Malując się w pośpiechu, często coś nam nie wyjdzie i jesteśmy niezadowolone. Makijaż permanentny jest nie tylko wygodą, ale również luksusem, który pozwala nam zaoszczędzić czas każdego poranka, gwarantując perfekcyjny look przez cały dzień.

Dlaczego zdecydowałaś się na otwarcie Kate Tiu Beauty Academy?

Nie wyobrażam sobie życia bez rozwoju i ciągłej nauki, dlatego naturalną koleją rzeczy było dla mnie pójście o krok dalej. Zdobyłam kwalifikację oraz szerokie doświadczenie jako artystka w makijażu permanentnym, kolejnym krokiem rozwoju było więc podniesienie kwalifikacji do poziomu trenerki. Uwielbiam pracować z ludźmi, a także pomagać im w ich rozwoju – tak zrodził się pomysł, aby stworzyć swoje autorskie szkolenia. Postanowiłam stworzyć szkolenia w takiej formie, aby była ona jak najbardziej przystępna, a jednocześnie zawierała dużo wiedzy. Dlatego w mojej akademii są kursy w wersji podstawowej i zaawansowanej. Wcześniej kursy odbywały się jedynie w moim gabinecie, ale w odpowiedzi na pandemię, która sparaliżowała cały świat, poszerzyłam swoją ofertę również o kursy online, aby dać moim kursantkom możliwość nauki i rozwoju w tym okresie.

Jeśli mowa o kwalifikacjach, czy możesz powiedzieć o swoich osiągnięciach?

Głównym osiągnięciem, z którego jestem dumna, jest zdobycie tytułu Artysty PhiBrows w najlepszej akademii makijażu permanentnego na świecie założonej przez Brano Babica, który jest znany jako

innowator piękna i ekspert w pielęgnacji brwi i skóry. Dzięki swojemu wyjątkowemu kształtowaniu brwi, osiągnął on status ikony w branży kosmetycznej. To była niesamowita przygoda, aby uczyć się od tak znanej postaci w branży. Jestem także finalistką międzynarodowych konkursów MPUK2019 i MPUK2020, a także PMU Conference 2020. Otrzymałam nagrodę trenera roku w branży Beauty I.D. Media 2020. Posiadam również kwalifikację NVQ level 4 w kierunku mikropigmentacji oraz kwalifikację trenerskie TQUK. Ponadto uzyskałam takie kwalifikacje jak: VTCT, ABT, CPD, a dodatkowo otrzymałam międzynarodowy tytuł AIPUMA – Association of International PMU Artist.

Co jest Twoim priorytetem w pracy?

Moim priorytetem jest nieustanne doskonalenie jakości moich usług. Pracując z setkami kobiet, staram się jak najlepiej spełniać ich oczekiwania, wydobywać wewnętrzne piękno oraz sprawiać, aby dzięki mojej pomocy, zyskiwały pewność siebie. Najlepszą wizytówką mojej pracy są zadowolone klientki, a także pozytywne opinie od nich, które odzwierciedlają moje zaangażowanie oraz profesjonalizm.

Nawiązując do pewności siebie, udzielasz się również charytatywnie, czy możesz powiedzieć w jaki sposób starasz się pomagać?

Wcześniej mówiłam o tym, że makijaż permanentny daje wiele możliwości. Wykorzystuję swoje umiejętności również w działalności charytatywnej. Pomagam kobietom, które przeszły choroby nowotworowe i straciły włosy, albo są przed chemioterapią. W zamian za uśmiech oferuję im możliwość zrobienia brwi, które niestety tracą w wyniku choroby czy chemioterapii. Są to najczęściej bardzo wzruszające spotkania, a uczucie wdzięczności, które podczas nich dostaję, jest nie do opisania. Sama jestem niezmiernie wdzięczna, że mogę pomóc im w odzyskiwaniu pewności siebie.

Czy jest jakaś dziedzina, której tajniki chciałabyś zgłębić?

Tak, moim celem jest zgłębienie tematu rekonstrukcji piersi. Dałoby mi to możliwość szerszej pomocy kobietom, głównie po zabiegach mastektomii. Temat PMU medycznego interesuję mnie już od dłuższego czasu i jest na liście moich marzeń.

Widać, że w swoim rozwoju nie zwalniasz tempa i stworzyłaś również własną markę kosmetyków. Możesz powiedzieć o nich coś więcej?

Od wielu lat jestem zwolenniczką zdrowego trybu życia, dbania o siebie i swoje ciało w holistycznym podejściu, dlatego chciałam stworzyć linię kosmetyków, która współgra z moimi wartościami. Projektując je, skupiłam się na tym, aby zaoferować moim klientkom jak najwyższą jakość. W oparciu o moje własne przekonania powstała marka Kate Tiu Secret Of Beauty. Są to kosmetyki dla kobiety świadomej, kochającej luksus i wygodę. Kosmetyki są w 100% organiczne, a ich formuła opiera się na naturalnych składnikach.

Cechami wyróżniającymi moje produkty są: etyczna produkcja, dbałość o naturę i unikatowość.

Jesteś jedną z najbardziej rozpoznawalnych Polek w Wielkiej Brytanii, czy możesz podzielić się kilkoma wskazówkami z kobietami, które są na początku swojej kariery?

Umiejętność szybkiego podejmowania decyzji wiele razy zaprowadziła mnie na ścieżki, którymi w innej sytuacji bałabym się podążyć. Moje decyzje zazwyczaj są bardzo spontaniczne i przynoszą ze sobą pasmo zmian. Dlatego czasem nie warto się długo zastanawiać i kontemplować, co może pójść nie tak, najlepszą decyzją jest działanie. Moim

zdaniem najlepszym momentem na założenie biznesu czy zrobienie nowego kroku jest... wczoraj. Ogromnym błędem, który popełnia mnóstwo kobiet, jest czekanie na TEN IDEALNY moment, tymczasem taki moment nie istnieje. To my jesteśmy zmianą i to my kreujemy sobie warunki, a takie czekanie jest często przyczyną niepowodzeń.

Warto również otaczać się ludźmi, którzy są pełni pasji i wiary w siebie, dzięki temu zapał do działania i realizacji naszych projektów, będzie stale wzrastał. To jeden z moich sekretów, który daję mi siłę i motywację do działania – otaczanie się odpowiednimi ludźmi.

Monika Tomczyk

Masażystka z pasji i zawodu, kosmetyczka oraz szkoleniowiec masażu. Kobieta MOCY, Trenerka Radykalnego Wybaczania, praktykująca naturalne terapie uzdrawiające CIAŁO, UMYSŁ i DUSZĘ. Laureatka Woman in the World Awards w kategorii Alternative treatment. Prywatnie mama Alexandra i Emilki.

Dlaczego wybrała Pani ten zawód?

Wybrałam jeden z najpiękniejszych zawodów świata, ponieważ masaż i upiększanie to moja pasja. W szczególności masaż, bo sama uwielbiam być masowana i jest to jeden moich ulubionych sposobów na relaks. Moja przygoda z masażem zaczęła się już dawno temu, kiedy sama często korzystałam z wizyt w salonach spa i próbowałam różnych zabiegów. Mogę tu dodać, ze najbardziej podobały mi się te orientalne i do dziś tak zostało. Prowadzę gabinet oraz centrum szkoleniowe i wiem, że mam w swojej ofercie masaże, które rzadko spotyka się w polskich salonach w UK. Zapraszam zatem wszystkich gorąco.

Jakie były początki Pani kariery zawodowej?

Początki mojej kariery nie należały do najłatwiejszych, ponieważ pracowałam na zewnątrz w domu spokojnej starości. To było dość ciężkie zajęcie, ponieważ pracowałam w rytmie 12-godzinnych zmian. Dało mi jednak możliwość rozwoju i właśnie dzięki tej pracy mogłam inwestować w siebie, co mnie bardzo cieszyło. Sytuację w tamtym czasie utrudniał też fakt, że miałam małe dziecko, co sprawiło, że musiałam rozsądnie połączyć pracę i opiekę nad maluchem. Nie było to łatwe, jednak wiedziałam, po co to wszystko robię. Bardzo chciałam w przyszłości pracować dla siebie i założyć własną firmę.

Czy czuje się Pani spełniona w swoim biznesie?

Tak. Czuję się spełniona, jednak boli mnie fakt, że masaż nadal jest mało doceniany przez polskie społeczeństwo mieszkające w UK. Jednak cieszy mnie, że to się zmienia, bo ludzie są coraz bardziej świadomi i oczytani, a co za tym idzie, mają większą wiedzę. Wszyscy potrzebujemy dotyku, bo to jest najcenniejszy zmysł człowieka. Odgrywa on

kluczową rolę w rozwoju człowieka, co zaczyna się już w łonie matki. Jest też fundamentem budowania więzi międzyludzkich, zaufania i poczucia bezpieczeństwa.

Jakie były Pani zawodowe oczekiwania, gdy przyjechała Pani do UK?

Kiedy przyjechałam do UK nie miałam dużych wymagań, ponieważ nie znałam języka.

Moje pierwsze zajęcie to była praca na zmywaku w restauracji i miał to być tylko 3-miesięczny kontrakt. Zamysł był wtedy taki, że to tylko praca sezonowa. Dopiero po czasie weszłam w masaże i kosmetologię.

Czy kursy doszkalające robi Pani w Polsce, czy raczej w brytyjskich placówkach szkoleniowych?

Kursy doszkalające robiłam zarówno w UK, jak i w Polsce.

Dlaczego zdecydowała się Pani na założenie własnej firmy, a nie na pracę na etacie?

Ponieważ cenię sobie bycie swoim własnym szefem. Lubię też decydować o tym, jakie zabiegi wykonuję. Najważniejsze jest to, że nikt nie musi mi podpisywać formularza urlopowego.

Czy bardzo się Pani stresowała, otwierając swój pierwszy gabinet w UK?

Pierwszy gabinet to było spełnienie marzeń. Pracowałam w domu, bo tak mi było wygodnie. Teraz jest różnie – część mojej pracy wykonuję w gabinecie, a jeśli są większe szkolenia, to wynajmuję sale.

Jakie były początki Pani firmy w UK?

Początki były wspaniałe, bo spełniłam jedno z moich marzeń. Poznałam też cudownych ludzi.

Co zaskoczyło Panią podczas pracy w UK?

Szczerze mówiąc, nie mam porównania, bo nie wiem, jak pracuje się w Polsce w naszym zawodzie. Cieszę się, że jestem tu, gdzie jestem.

Czy większość Pani klientek to Polki czy Brytyjki?

Jeśli chodzi o zabiegi, to mam osoby z różnych krajów i cieszy mnie to. Bo ja bardzo lubię ludzi. Każdy jest inny i to jest bardzo interesujące. Jednak na szkolenia, jak do tej pory, przychodzą do mnie głównie Polacy.

Co Pani daje największą satysfakcję w pracy?

Największa satysfakcja dla mnie to to, że dobro idzie w świat. Bardzo lubię masować i poprawiać sprawność fizyczną jak i psychiczną moich klientów. Ważne jest dla mnie też, że ludzie zaczynają inaczej myśleć po wizycie w moim gabinecie. Dzieje się tak, ponieważ do pracy podchodzę holistycznie i łączę masaże z innymi terapeutycznymi metodami

pracy z klientem. W efekcie „włącza” się pozytywne myślenie i poprawia samoocena człowieka.

Kiedy uświadomiła Pani sobie, że odniosła sukces i jest rozpoznawalna w branży beauty?

Należę do osób raczej skromnych i długo do mnie nie docierało, że moje nazwisko jest rozpoznawalne publicznie. Muszę się tu przyznać, że długo zmagałam się z tzw. syndromem oszusta, co przejawiało się w tym, że nie wierzyłam w siebie i swoje możliwości. Myślę, że najwspanialsze momenty to te, kiedy inni eksperci z branży beauty polecają mnie publicznie w swoich grupach w mediach społecznościowych oraz wśród swoich znajomych czy też klientów. Jestem laureatką statuetki w konkursie Woman in the World, w kategorii THE BEST ALTERNATIVE TREATMENT OF THE YEAR. No i teraz taka niespodzianka od Was! Czuję się wzruszona, dziewczyny, moje dzieci cieszą się ze mną. Dziękuję Wam z całego serca.

Czy przypomina sobie Pani sytuację, kiedy odniosła spektakularny sukces?

Tak. Właśnie teraz to się dzieje. Łączę macierzyństwo z prowadzeniem firmy, jestem też studentką. Właśnie zaliczyłam drugi rok studiów i podjęłam decyzję, aby zrobić 5 miesięcy przerwy. Chcę spędzić ten czas z dziećmi, zabrać je na fajne wakacje. Potrzebuję też trochę odpoczynku, może trzeba będzie delegować kilka zadań. Odkryłam, że chcę wszystko poukładać na nowo. Sukces jest wtedy, kiedy nie patrzymy na to, co robią inni i nie porównujemy się do nich.

Ja przestałam to robić – każdy ma inne życie i inne priorytety.

Czy uważa się Pani za kobietę biznesu?

Nadal pracuję nad sobą, bo bez tego nie ma progresu i satysfakcji. Jestem coraz bardziej świadomą kobietą i wiem, czego chcę, a co mi nie pasuje. Uznałam, że chcę transformować moje życie i poczyniłam zmiany, aby stać się „kobietą z biznesem", a nie bizneswoman czy kobietą biznesu. Bo biznes jest tylko jednym z elementów mojego życia. Przyznam szczerze, że wyszłam z energii „siłaczki" i weszłam w bardziej kobiecą energię i jestem z siebie dumna. Biznes jest ważny, ale nie może zastąpić miejsca wspólnych obiadów i miłości.

U mnie biznes to nie tylko pieniądze, biznes to serce i odnalezienie swojego miejsca w świecie, to również pomoc innym. Biznes to zarabianie na pasji i spełnianiu siebie i wypuszczaniu dobra w świat.

Jak na co dzień wygląda Pani praca w salonie kosmetycznym?

Każdy dzień jest inny i to jest fajne. Moi klienci są jak moja rodzina, większość z nich jest ze mną od początku. Mówiąc szczerze, najciekawsze są szkolenia masażu, bo wtedy mogę przebywać dłużej z moimi kursantami i bardziej ich poznać. Zawsze spędzamy razem inspirujący czas. Oni uczą się ode mnie, ja od nich. Trafiam na cudowne osoby. Jestem za to wdzięczna.

Co wyróżnia Pani gabinet wśród konkurencji?

Różnorodność masaży, jakie wykonuję, oraz to, że zajmuję się również duchowością. Moje podejście do klienta jest holistyczne i spersonalizowane.

W jaki sposób dobiera Pani ofertę zabiegową do swojego gabinetu?

Intuicja, serce mnie prowadzi oraz natura.

Czy Pani salon oferuje także usługi dla mężczyzn?

Tak. W swoim gabinecie oferuję masaże dla pań i panów.

Dobry masażysta to terapeuta zarówno w kontekście ciała, jak i ducha.

Kobiety przychodzą do mnie nie tylko po pomoc, bo je coś boli, ale one potrzebują także opieki, wysłuchania (coraz częściej), więc to też jest część mojej pracy.

Jakie zabiegi są najczęściej wybierane w Pani salonie?

Masaż Lomi Lomi, masaż stemplem ziołowym, masaż szwedzki z aromaterapią oraz masaż świecą.

Aleksandra Sarowska

Właścicielka oraz założycielka MY FACE London. Obecnie studentka pielęgniarstwa na jednym z londyńskich uniwersytetów oraz absolwentka LCBT (London College of Beauty Therapies). Specjalizuje się w zabiegach anti-age oraz chorobach skórnych. Fascynuje ją anatomia oraz mechanizmy ludzkiego ciała. Aby osiągnąć maksymalny efekt w pracy, łączy zabiegi holistyczne z medycyną estetyczną. Salon mieści się na 61 The Mall Ealing Broadway w Londynie W5 3TA.

Dlaczego wybrała Pani ten zawód?

Długo szukałam zajęcia, które przyniesie nie tylko korzyści finansowe, ale przede wszystkim da poczucie spełnienia i 100% satysfakcji.

Jakie były początki Pani kariery zawodowej?

Szczerze? (śmiech) Byłam jak dziecko we mgle, na szczęście dzięki wsparciu koleżanek z branży udało mi się zaadaptować, za co im serdecznie dziekuję.

Czy czuje się Pani spełniona w swoim biznesie ?

Jak najbardziej. Tak jak wspomniałam wcześniej, mam poczucie wygranej na życiowej loterii.

Jakie były Pani zawodowe oczekiwania, gdy przyjechała Pani do UK?

Jak większość z nas przyjechałam do UK w poszukiwaniu lepszej przyszłości dla siebie i swojego syna, z ogromną nadzieją, że uda się również mnie. Jedyne, co wiedziałam, to że któregoś dnia będę niezależną oraz spełnioną kobietą.

Czy kursy doszkalające robi pani w Polsce, czy raczej w brytyjskich placówkach szkoleniowych?

Szkolę się tutaj, w UK, ale zazwyczaj u naszych polskich wspaniałych dziewczyn, które mają ogrom wiedzy oraz doświadczenia w każdej dziedzinie beauty.

Dlaczego zdecydowała się Pani na założenie własnej firmy, a nie pracę na etacie?

Cenię sobie niezależność oraz swobodę, których praca na etacie nie byłaby mi w stanie zaoferować.

Czy bardzo się Pani stresowała, otwierając swój pierwszy gabinet w UK?

Może troszkę. Wiedziałam jednak, że albo wszystko, albo nic. Lubię ryzyko oraz bardzo często działam intuicyjnie. A intuicja rzadko mnie zawodzi (śmiech).

Jakie były początki Pani firmy w UK?

Początki nie należały do najłatwiejszych, ale przecież nic, co wartościowe, nie przychodzi łatwo.

Co zaskoczyło Panią podczas pracy w UK?

Jak bardzo jesteśmy doceniane przez brytyjskie klientki. Uwierzcie, jesteśmy.

Czy większość Pani klientek to Polki, czy Brytyjki?

Powiem szczerze, że nie ma reguły, odwiedzają mnie klienci z różnych stron świata.

Kiedy uświadomiła sobie Pani, że odniosła sukces i jest rozpoznawalna w branży beauty ?

Kiedy uświadomiłam sobie, że zbudowałam zaufanie u swoich klientów. Dla mnie to największy sukces. Za sukces uważam także pracę

w ulubionym miejscu celebrytów – Face Gym. Miałam też zaszczyt wykonywać zabiegi twarzy u Stelli McCartney, w jednym z jej londyńskich butików. Podsumowując – tak, mogę o sobie powiedzieć, że osiągnęłam sukces.

Jak na co dzień wygląda Pani praca w salonie kosmetycznym?

Obecnie studiuję pielęgniarstwo oraz prowadzę swój biznes. Bywa chaotycznie, ale moi cudowni klienci wspierają mnie na każdym kroku.

Co wyróżnia Pani gabinet kosmetyczny wśród konkurencji?

Myślę, że indywidualne podejście do klienta.

W jaki sposób dobiera Pani ofertę zabiegową do swojego gabinetu?

Szukam najlepszych rozwiązań, by osiągnąć maksymalne efekty. Tym właśnie kieruję się przy wyborze swoich zabiegów.

Czy oferuje Pani także zabiegi dla mężczyzn?

Jak najbardziej. Cieszy mnie, że panowie również dbają o swoje twarze.

Jaki jest największy problem kobiet, które przychodzą do Pani?

Myślę, że w większości to starzenie się skóry, które, niestety, jest rzeczywistością wielu z nas.

Jakie zabiegi są najczęściej wybierane w Pani salonie?

Zabiegi przeciwzmarszczkowe królują, zwłaszcza w okresie wiosna/lato.

Jaka forma reklamy sprawdza się u Pani?

Instagram oraz rekomendacje.

Jak ocenia Pani ostatni rok swojej pracy?

Poprzedni rok zaczął się dość pesymistycznie z powodu trwającej pandemii, ale mimo wszystko nie mogę narzekać na brak zainteresowania wśród klientów.

Jaką radę dałaby Pani młodym koleżankom rozpoczynającym biznes w branży beauty?

Podążaj za swoją pasją oraz nie staraj się na siłę być jak inne koleżanki po fachu. Bądź unikalna.

Czy ma Pani jakieś plany na przyszłość?

Mnóstwo.

Beata Werys

Technik usług kosmetycznych, absolwentka Policealnej Szkoły Kosmetycznej w Gdyni, ukończyła level 5 jako beauty therapist w UK. Międzynarodowy trener kosmetologii, specjalistka odnowy biologicznej, ekspert terapii łączonych. Autorka książek oraz artykułów związanych z branżą kosmetyczną. Właścicielka gabinetu kosmetycznego w Newport w Walii, współwłaścicielka szkoły kosmetycznej B&E Beauty Trainings w Wielkiej Brytanii.

„Zaufanie klienta to podstawa w branży beauty. Salon kosmetyczny to wyjątkowy i bardzo trudny biznes, ponieważ opiera się na zaufaniu klienta do kosmetyczki."

Dlaczego wybrała Pani ten zawód?

Kosmetyka to kierunek, który stale się rozwija, w tym zawodzie nie ma miejsca na nudę. Może zabrzmi to banalnie, ale zawsze „czułam" ten zawód.

Czy bardzo stresowała się Pani, otwierając swój gabinet w UK?

Absolutnie nie, to była szybka, ale przemyślana decyzja. W ciągu dwóch tygodni zamówiłam w Polsce podstawowy sprzęt kosmetyczny oraz produkty profesjonalne. Tydzień przed otwarciem swojego gabinetu założyłam na Facebooku fanpage i ogłosiłam swoje usługi w kilku lokalnych grupach. Nie mogłam uwierzyć, że już po godzinie zaczęły dzwonić pierwsze zainteresowane klientki i prosić o jak najszybszy termin wizyty. Niektóre z nich chciały przyjść od razu, to było prawdziwe szaleństwo! Podczas otwarcia gabinetu miałam wrażenie, że klientki stoją w kolejce. Były bardzo podekscytowane, że nareszcie mogą skorzystać z profesjonalnych usług kosmetycznych. Już po kilku miesiącach kupiłam do gabinetu urządzenie IPL+RF, które ma szerokie spektrum działania. Mój gabinet był chyba pierwszym polskim gabinetem kosmetycznym, gdzie oferowano to urządzenie. Moim celem było, żeby było ich jak najwięcej. Przez kolejne lata systematycznie uzupełniałam wyposażenie gabinetu o nowe urządzenia, ale tylko takie, co do których jakości i skuteczności eksperci z branży wypowiedzieli się pozytywnie.

Jakie były początki Pani firmy w UK?

Jak wspomniałam wcześniej, miałam bardzo dobry start, gdy otwierałam swój pierwszy gabinet w Swansea. Działałam według opracowanego wcześniej planu i wiedziałam, jaką drogą mam podążać. Rezultaty były zauważalne bardzo szybko. Chciałabym podkreślić, że zaczynałam

pracę, mając do dyspozycji tylko jedno urządzenie, a już po pięciu miesiącach w gabinecie miałam nowe urządzenie IPL+RF, z kolei chyba w 2015 r. sięgnęłam po HIFU –urządzenie które w tamtym czasie robiło furorę w Polsce i na całym świecie.

Jaki jest największy problem kobiet, które przychodzą do Pani?

Wszystkie chcą zatrzymać czas, starzenie się skóry jest w dzisiejszych czasach głównym problemem kobiet i mężczyzn. Zmarszczki, utrata elastyczności i jędrności skóry to wynik naturalnego procesu, który dotyczy każdego człowieka. Stąd też klientki szukają ratunku w gabinetach kosmetycznych u specjalisty, który odpowiednio dobierze zabieg do ich problemu. Trzeba jednak pamiętać, że często, żeby uzyskać optymalny efekt, należy wykonać całą serię zabiegów. Oprócz tego trzeba uświadomić klientkę, że odpowiednio dobrana pielęgnacja domowa ma też duże znaczenie.

Co daje Pani największą satysfakcję w pracy?

Cieszę się, gdy zadowolone klientki mówią, w jaki sposób im pomogłam, co się zmieniło w ich życiu. To takie ukoronowanie mojej pracy.

Jak ocenia Pani ostatni rok swojej pracy?

Ostatni rok był bardzo intensywny i pracowity. Wydałam dwie książki – jedną w formie e-booka, a drugą tradycyjnie. Ukończyłam kilka kursów, w tym dwa, które są dla mnie szczególnie ważne. Razem z koleżanką z branży prowadzimy akredytowane kursy doszkalające dla kosmetyczek. Zaczęło się niewinnie od wykładów online dla kilku słuchaczek, ale postanowiłyśmy, że wzbogacimy naszą ofertę o poszukiwane kursy obsługi

popularnych urządzeń. W UK brakuje takiej oferty, dzięki której można zapoznać się z najnowszymi urządzeniami, większość dostępnych kursów dotyczy medycyny estetycznej, a szczególnie wypełniaczy i botoksu. Wszystkie cele, które sobie zaplanowałam, zrealizowałam w niecały rok. To sprawiło, że poczułam satysfakcję w pełnym znaczeniu tego słowa.

Czyli napisała Pani dwie książki?

W tamtym roku dwie. Pierwsza, jak wspomniałam, to e-book „Zabiegi kosmetyczne na twarz. Część 1". Wymieniłam w nim oraz dokładnie opisałam techniki służące odmłodzeniu skóry twarzy oraz jej nawilżeniu, oczyszczeniu i ujędrnieniu. Ponadto kompleksowe ujęcie poszczególnych zagadnień oraz dokładne opisy pozwolą na głębsze poznanie pracy z profesjonalnymi urządzeniami w gabinecie kosmetycznym oraz odpowiedni dobór procedury zabiegowej dla każdej klientki.

Druga książka to „Poradnik SOS urody", który powstał na podstawie moich rozmów z klientkami na temat prawidłowej domowej pielęgnacji skóry. Często do mojego gabinetu trafiają kobiety z cerami, które wymagają szczególnej uwagi oraz uwzględnienia problemu ich skóry. Jest to poradnik, który krok po kroku pokazuje odpowiednie działania i gotowe rozwiązania dotyczące prawidłowej pielęgnacji domowej. Poradnik jest skierowany do czytelniczek w każdym wieku, to taka recepta na prawidłową pielęgnację w domu. W tym roku natomiast wydałam kontynuację poprzedniego e-booka pt: „Zabiegi kosmetyczne na ciało. Część 2". Jestem bardzo podekscytowana, ponieważ to świeża sprawa i jeszcze nie ochłonęłam.

Kiedy zrodził się pomysł napisania pierwszej części e-booka?

Pomysł na e-book zrodził się zupełnie przypadkowo. Dużo koleżanek z branży często dzwoni do mnie i pyta o opinię na temat jakiegoś urządzenia. Pewnego dnia, gdy przeglądałam książki dla kosmetologów,

zauważyłam, że brakuje w nich informacji na temat najnowszych urządzeń do salonów kosmetycznych. Wtedy powoli zaczęłam pisać, jednak nie mogłam w 100% na tym skupić, ponieważ praca w gabinecie była na pierwszym miejscu. Na dobre rozkręciłam się podczas ostatniego lockdownu w UK, wtedy miałam okazję spokojnie skończyć pisać mój e-book. Z początku był to zbiór informacji, które musiałam uporządkować i nadać mu odpowiednia formę. Miałam na to sporo czasu i myślę, że produktywnie go wykorzystałam. Idąc więc za ciosem, w tym roku wydałam drugą część.

Kiedy uświadomiła Pani sobie, że odniosła sukces i jest rozpoznawalna w branży beauty?

Czasopismo branży kosmetycznej „Art Of Beauty" zaprosiło mnie do kapituły konkursu ART OF BEAUTY PRESTIGE AWARDS 2021. Gdy przeczytałam maila od pani redaktor, cieszyłam się jak dziecko. Jest to dla mnie ogromny zaszczyt i wyróżnienie, że mogłam uczestniczyć w tak ważnym wydarzeniu dla osób związanych z branżą beauty.

Albo sytuacja, gdy klientka przyjeżdża do mnie, pokonując 90 mil, i mówi, że słyszała na mój temat dobre opinie i ufa mi oraz mojemu doświadczeniu.

Czy ma Pani jakieś plany na przyszłość?

Oczywiście, że mam plany na przyszłość. Obecnie jestem w trakcie realizacji dużego projektu, niestety wymaga on zaangażowania z mojej strony oraz dużego nakładu pracy i przede wszystkim czasu. Mam nadzieję, że uda mi się go precyzyjnie dopracować, na razie jednak nie chcę zdradzać więcej szczegółów. Ponadto, dzięki wsparciu mojej rodziny, oraz mojej pracy, mogę powiedzieć, że wszystko, co osiągnęłam zawdzięczam sobie a nie cudownemu przepisowi na sukces.

Izabela Wojciechowska:

- Założycielka i właścicielka gabinetu medycyny estetycznej Perfect Esthetica-Medical Aesthetic Clinic,
- Specjalistka nowoczesnej kosmetologii i medycyny estetycznej,
- Międzynarodowy trener i asesor z akredytacją OFQUAL,
- Członek Międzynarodowego Stowarzyszenia Pielęgniarek Estetycznych,
- Członek Brytyjskiego Stowarzyszenia Praktyków Kosmetycznych i Estetycznych,
- Liderka i ekspertka medycyny estetycznej w Wielkiej Brytanii.

„Estetyka to proces,
a nie wynik jednorazowego działania"

Dlaczego wybrała Pani ten zawód?

Wybór mojej drogi zawodowej kształtował się od wczesnej młodości. Kolejne zdobywane przeze mnie etapy specjalizacji z zakresu medycyny estetycznej sprawiały, że dojrzało we mnie przekonanie, że to właśnie ona jest moim powołaniem. Wraz z rozwojem kariery postanowiłam zaangażować się w poznawanie najnowocześniejszych technik zabiegowych łączących skuteczność i bezpieczeństwo z minimalnym czasem rekonwalescencji. To stało się moją pasją.

Po drodze miałam szczęście spotkać wiele inspirujących osób z branży. Cieszę się, że mogę z nimi w przyjacielskich relacjach rozwijać swoje umiejętności jeszcze bardziej, a także dzielić się doświadczeniami.

Czy w Pani przypadku sprawdza się powiedzenie: „szewc bez butów chodzi"? Ciekawi mnie, czy korzysta Pani z zabiegów medycyny estetycznej, które oferuje Pani w swojej klinice?

Z ostatniego zabiegu korzystałam dwa dni temu. Osobiście stosuję proponowane przeze mnie rozwiązania z kilku powodów. Po pierwsze, estetyka zawsze była ważna dla ludzi i nie jest to bynajmniej wymysł XXI wieku. Piękny wygląd zawsze należał do jednych z priorytetów ludzkości. Po drugie, uważam, że kobieta powinna być zadbana. Po trzecie, jest to forma sprawdzenia konkretnego zabiegu. Zanim zastosuję go na kimś innym, lubię sama się przekonać, co oferuję i jakie są odczucia w trakcie przeprowadzanej przeze mnie procedury zabiegowej oraz po niej i, co najważniejsze, jakie daje efekty. Wszystko to pozwala mi udzielić jak najdokładniejszego wyjaśnienia osobie, której proponuję dany zabieg.

Czy kursy doszkalające robi Pani w Polsce czy raczej w brytyjskich placówkach szkoleniowych?

Na początku były to głównie akredytowane brytyjskie placówki szkoleniowe, bo tylko takie są honorowane przez brytyjskie firmy ubezpieczeniowe. Od pewnego czasu jestem jednak w o tyle dobrej sytuacji, że mogę wybierać osoby z różnych krajów (nie tylko z Polski czy z Wielkiej Brytanii, ale również z Rosji, Turcji, Rumunii, Francji, USA itd.), jeżeli tylko uznam, że umiejętności szkoleniowca są na najwyższym światowym poziomie i chcę poznać techniki takiej osoby. Dzięki temu niektóre z oferowanych przeze mnie usług są poparte stażami i kursami doszkalającymi u najlepszych w branży, w liczbie znacznie przekraczającej wymaganą przez firmy ubezpieczeniowe. Bez przerwy się uczę, a im więcej to robię, tym częściej uświadamiam sobie, że jest jeszcze tak wiele technik, które chciałabym poznać i tyle szkoleń, które chcę odbyć, by móc zadowolić wszystkie moje klientki i klientów.

Dlaczego zdecydowala się Pani na założenie własnej firmy, a nie na pracę na etacie?

Już jako bardzo młoda osoba, na pierwszym roku studiów, otworzyłam swój pierwszy biznes, a później były kolejne. Doświadczenie z ich prowadzenia wykorzystuję w prowadzeniu mojego „najmłodszego dziecka" czyli gabinetu medycyny i nowoczesnej kosmetologii estetycznej Perfect Esthetica. Zdecydowanie w pierwszej kolejności jestem zabiegowcem, dopiero w drugiej właścicielem i dyrektorem przedsiębiorstwa.

Nie uważam jednak, że jest to jedyna dobra droga. Praca dla kogoś innego może być równie dobra i satysfakcjonująca. Co więcej, prowadzenie własnej działalności nie wyklucza się z pracą na etacie i da się je połączyć. Jest to dobre rozwiązanie zwłaszcza na początku kariery.

Czy bardzo się Pani stresowała, otwierając swój pierwszy gabinet w UK?

Cóż, nadal się stresuję. I nie chodzi tu o fakt prowadzenia firmy w innym niż Polska kraju. Celowo użyłam słowa „innym" a nie „obcym", ponieważ mieszkam tu od 17 lat, a kilka lat temu przeszłam proces naturalizacji, więc nie czuję się tu obco. Ponadto byłam tu już dyrektorem spółki, współwłaścicielką i właścicielką biznesów, zatem nie stanowi dla mnie problemu prowadzenie firmy w UK. Chodzi raczej o kwestie odpowiedzialności za to, co robię w związku z wykonywanymi przeze mnie zabiegami. Pracuję na żywym organizmie, jest zatem mnóstwo rzeczy, które mogą pójść nie tak.

Robię jednak wszystko, aby ograniczyć ryzyko do minimum i, co najważniejsze, potrafię sobie radzić z ewentualnymi powikłaniami. Systematycznie odświeżam swoją wiedzę teoretyczną i praktyczną w tym zakresie u najlepszych lekarzy w branży, a wcześniej podczas pracy oraz staży odbytych w klinikach i szpitalach, bo uważam, że bezpieczeństwo powinno być priorytetem w gabinecie medycyny estetycznej i to właśnie powtarzam swoim studentom.

Czy większość Pani klienteli to Polacy czy Brytyjczycy?

Mam klientelę z wielu różnych krajów. Nie dzieliłabym jej zatem na polską i brytyjską, tylko na polskojęzyczną i anglojęzyczną.

Nigdy tego nie sprawdzałam, ale bazując na grafiku z minionego tygodnia, około 50% to klienci polskojęzyczni i 50% anglojęzyczni .

Co Pani daje największą satysfakcję w pracy?

Dla mnie największym komplementem i motywacją do działania jest sytuacja, gdy po wykonanym zabiegu podaję lustro i widzę na twarzy

klientki uśmiech, radość i zadowolenie. Wtedy wiem, że pomogłam jej spełnić marzenie, które zmieni jej codzienne życie lub pozwoli pozbyć się kompleksu, który nierzadko spędzał jej sen z powiek latami.

Czy uważa Pani że osiągnęła sukces?

Myślę, że z sukcesem jest podobnie jak z charyzmą – to nie my oceniamy, czy go osiągnęliśmy lub czy ją mamy. To inni to oceniają.

Dla mnie sukces to umiejętność godzenia różnych sfer życia, a ja jestem ze swojego zadowolona. Mam pracę, która daje mi satysfakcję. Zrealizowałam zdecydowaną większość swoich celów życiowych. Udaje mi się godzić życie rodzinne, karierę, rozwój osobisty i zainteresowania, choć nie zawsze jest to łatwe.

Co wyróżnia Pani gabinet medycyny estetycznej wśród konkurencji?

W mojej ocenie są to:

- bezpieczeństwo i higiena,
- wysoka jakość obsługi,
- holistyczne podejście do klienta,
- najlepsze na rynku kosmetyki i urządzenia,
- przystępne ceny,
- wyjątkowe wnętrze.

Czy Pani salon oferuje także usługi dla mężczyzn?

Owszem. Dokładnie te same, które oferuję kobietom. Ogólnie mężczyźni coraz częściej proszą o moją interwencję, a klientów płci męskiej

w moim gabinecie zdecydowanie przybywa. Mniej więcej 25 proc. klientów to mężczyźni. To nadal mniejszość, ale rosnąca.

O dobry wygląd systematycznie zaczynają dbać głównie mężczyźni, u których wykonywany zawód łączy się z wizerunkiem. Panowie również chcą o siebie dbać i świetnie wyglądać.

Zadbany mężczyzna przede wszystkim wygląda zdrowo, adekwatnie do wieku oraz wykonywanego zawodu.

Jakie zabiegi są najczęściej wybierane w Pani salonie?

Medycyna estetyczna oferuje szeroki i różnorodny zakres usług. Do najczęściej wykonywanych zabiegów w Perfect Esthetica-Medical Aesthetic Clinic należą : wypełnianie ust, korekta owalu twarzy, zabiegi z wykorzystaniem toksyny botulinowej oraz biostymulatory tkankowe. Ponadto zabiegi z zakresu usuwania tkanki tłuszczowej, cellulitu i mezoterapia igłowa.

Jaką radę dałaby Pani koleżankom rozpoczynającym biznes w branży beauty?

Przede wszystkim trzeba pamiętać, że nie istnieje droga na skróty. Każdy sukces jest wynikiem codziennej, rzetelnej pracy. Bez pasji do zawodu nic się nie uda.

Kolejna ważna kwestia to szeroko pojęte bezpieczeństwo klienta, które jest kluczowym aspektem pracy w gabinecie zabiegów estetycznych. I nie może być wynikiem szczęścia, a z góry przemyślanej profilaktyki oraz perfekcyjnego przygotowania do zawodu.

Ewelina Zdunek-Kamińska

Kosmetyczka z wieloletnim doświadczeniem NVQ3, NVQ4, właścicielka salonu kosmetycznego Beauty in You – Skin and body Specialist w Chadwell St Mary Essex. Ekspertka terapii na twarz i ciało. Autorka artykułu dla czasopisma branży beauty w Wielkiej Brytanii. Międzynarodowy szkoleniowiec kosmetyczny, współwłaścicielka szkoły kosmetycznej B&E Beauty Trainings w Wielkiej Brytanii.

„Pasja i praca połączone w jedno"

Czy jest pani zadowolona z tego, jak potoczyła się Pani kariera zawodowa?

Tak. Choć nie marzyłam o kosmetyce od dzieciństwa. Skończyłam studia w Polsce, a z wykształcenia jestem inżynierem. Do Wielkiej Brytanii przyjechałam w zasadzie prosto po studiach. Pracowałam tutaj w biurach i kancelarii prawnej, ale to nie było to. Taka praca mnie męczyła. Pomysł na otworzenie salonu kosmetycznego pojawił się po kilku latach pobytu w Anglii. By go zrealizować, szkoliłam się wiele lat i szkolę się nadal, branża kosmetyczna rozwija się bardzo szybko i chcę być na bieżąco. Mam swój salon od wielu lat i mogę powiedzieć szczerze, że jestem bardzo zadowolona z drogi, którą sobie wyznaczyłam.

Czy decyzja o otwarciu salonu w Wielkiej Brytanii była stresująca?

Muszę przyznać, że wcale się nie stresowałam. Mówię płynnie po angielsku, więc nie miałam bariery językowej. Miałam też duże wsparcie ze strony mojego męża i czułam, że to jest to, co chcę robić i w czym się odnajdę. To były moje plany, które krążyły wokół mnie od wielu lat. Czasem po prostu trzeba wyznaczyć sobie cel i go zrealizować. Ja wiedziałam, czego chcę – zrobiłam rozpoznanie rynku i wyznaczyłam datę, kiedy otwieram salon. I muszę przyznać, że to był strzał w dziesiątkę. Od pierwszego dnia miałam wypełniony kalendarz i mimo, że minęło już wiele lat, nadal mam wiele wiernych klientek, które przyszły do mnie jako pierwsze w dniu otwarcia.

Co zrobiła Pani, aby klientki dowiedziały się o istnieniu salonu?

Media społecznościowe są machiną napędową. Stworzyłam fanpage na Facebooku, wrzuciłam ogłoszenie do lokalnych grup, zrobiłam ofertę

specjalną na dzień otwarcia i rozdawałam małe upominki pierwszym klientkom. A później wszytko ruszyło jak lawina. Cieszę się, że mój salon cieszy się dużą popularnością zarówno wśród pań, jak i panów.

Jakie zabiegi wykonuje Pani najczęściej?

W moim salonie skupiam się na zabiegach na twarz i ciało. Jestem ekspertem w terapiach skóry, zajmuję się tylko tym od wielu lat, doszkalam się w tej dziedzinie i mogę się skupić na problemach moich klientek. Niestety wiele osób zajmuje się zbyt wieloma aspektami kosmetyki, przez co nie mogą być ekspertami w danej dziedzinie. Skóra to mój „konik" (śmiech).

Zajmuję się głównie wykonywaniem zabiegów za pomocą urządzeń kosmetycznych. Mam wiele urządzeń, lubię z nimi pracować i inwestuję w nie. Przede wszystkim dlatego, że zabiegi urządzeniami przynoszą widoczne efekty, dzięki czemu mój salon jest nowoczesny. Klientki są bardzo zadowolone, że mają tak duży wybór zabiegów z wykorzystaniem urządzeń.

Wykonuję również zabiegi mezoterapii mikroigłowej i igłowej, peelingi chemiczne oraz terapie łączone.

Oprócz tego zajmuję się tzw. Białą kosmetyką, czyli zabiegami na twarz, w których są używane profesjonalne preparaty pielęgnujące naskórek i zwalczające różnego rodzaju skórne problemy, takie jak choćby cellulit, rozszerzone naczynka, utrata jędrności i starzenie się ciała. W ramach białej kosmetyki aplikuje się produkty profesjonalne, których formuły opierają się zazwyczaj na silnie odżywczych składnikach.

Które urządzenie jest największym hitem w salonie?

Trudno odpowiedzieć na to pytanie. Każda klientka ma inny problem skórny i inne potrzeby. W okresie letnim popularna jest maszyna do modelowania sylwetki, tzw. body sculpting i zabieg body wrapping. Na twarz w tym czasie świetnie się sprawdza hydradermabrazja.

Jesienią i zimą z kolei wykonuję bardzo dużo zabiegów ujędrniających skórę, poprawiających jej wygląd. Jest to głównie radiofrekwencja mikroigłowa, fotoodmładzanie IPL, redukcja przebarwień po letnich kąpielach słonecznych, mikrodermabrazja – wciąż bardzo popularna wśród klientek – oraz mezoterapia mikroigłowa. Laserowe usuwanie włosów to też jeden z popularniejszych zabiegów w salonie.

Bardzo ważne jest, aby posiadać odpowiednią wiedzę na temat skóry oraz urządzeń, z których się korzysta, aby efekty zabiegowe były widoczne i aby nie zaszkodzić klientce.

Co Panią wyróżnia na tle konkurencji?

Ważne jest, aby klientka, wybierając salon, wiedziała, że trafia w dobre ręce. Wyróżnia mnie przede wszystkim to, że ciągle inwestuję w salon i w zabiegi. Klientki widzą nowe urządzenia, nowe zabiegi, widzą, że uczęszczam na szkolenia, seminaria, pokazy kosmetyczne. Wiele zabiegów skupia się wokół medycyny estetycznej, głównie są to zabiegi iniekcyjne. Ja też je mam w swojej ofercie, ale, jak już wcześniej wspomniałam, mam dużo urządzeń kosmetycznych i to jest atutem mojego salonu. Poza tym cieszę się bardzo dużym zaufaniem wśród klientek, a to jest największym wyznacznikiem tego, że się wyróżniam na tle konkurencji. Zaufanie klientki jest najcenniejsze.

Otworzyła Pani swoją szkołę kosmetyczną. Skąd ten pomysł?

Mój salon świetnie prosperuje od wielu lat, mam grono zadowolonych klientek, wciąż przybywają nowe. Ja lubię się rozwijać, brnąć do przodu, osiągać stawiane sobie cele. Pomysł otworzenia szkoły kosmetycznej narodził się trochę z potrzeby rynku. Znam wiele koleżanek z branży, które, nieskromnie mówiąc, często pytały mnie o radę. Wraz z koleżanką po fachu postanowiłyśmy, że stworzenie szkoły będzie naszym kolejnym celem. Że będziemy przekazywać swoją wiedzę dalej, pomagać nowym kosmetyczkom wdrażać się w zawód. Działalność rozpoczęłyśmy, robiąc seminaria na temat urządzeń kosmetycznych, od pewnego czasu już szkolimy. W Wielkiej Brytanii szkolenia muszą posiadać akredytację, aby były uznawane przez ubezpieczyciela i nasza szkoła tę akredytację posiada.

Co jest dla Pani najważniejsze w pracy?

Zadowolenie klientki, uśmiech na twarzy po skończonej terapii. Klientki często przynoszą mi kwiaty w podziękowaniu za to, że im pomogłam. Ale to moja praca. Praca i jednocześnie pasja. Każde wyzwanie jest motorem do działania.

Jakieś plany na przyszłość?

Tak, (śmiech) mam sporo planów. Tak jak mówiłam, po prostu nie umiem się zatrzymać. Mam w planach zakup nowego urządzenia do salonu oraz zrobienie kilku szkoleń. Chcę również rozszerzyć ofertę szkoły kosmetycznej, ale nie chcę jeszcze zdradzać szczegółów.

Czuję się spełniona zawodowo, wszystko, co osiągnęłam zawdzięczam sobie i ciężkiej pracy. Nikt nie dał mi gotowego przepisu na sukces, do wszystkiego doszłam sama i daje mi to dużą satysfakcję. Chciałabym podkreślić, że miałam bardzo duże wsparcie rodziny, co jest dla mnie bardzo ważne.

PROFESJONALISTKI BRANŻY BEAUTY

PODZIĘKOWANIE

Pragniemy podziękować wspaniałym bohaterkom e-booka, które wzięły udział w tym projekcie.

Do tego przedsięwzięcia zaprosiłyśmy znane profesjonalistki branży beauty.

Mamy nadzieję, że będziecie inspiracją dla innych kobiet, które przeczytają Wasze historie.

Nawet gdy ludzie, którzy ich otaczają będą mówić, że to nierealne, one zrealizują swoje marzenia i będą mogły się poczuć jako kobiety spełnione i szczęśliwe. Jesteście dowodem na to, że nie należy odkładać swoich marzeń na później, tylko podjąć decyzję dziś i zacząć iść własną ścieżką, nawet wtedy, gdy na początku jest ciężko. Pokazujecie też, że nie ma gotowych rozwiązań i jednej recepty na sukces, za to często trzeba postawić wszystko na jedną kartę. Czy warto? Na to pytanie każda kobieta musi sobie odpowiedzieć sama.