



Jak w kalejdoskopie

Renata Jassowicz

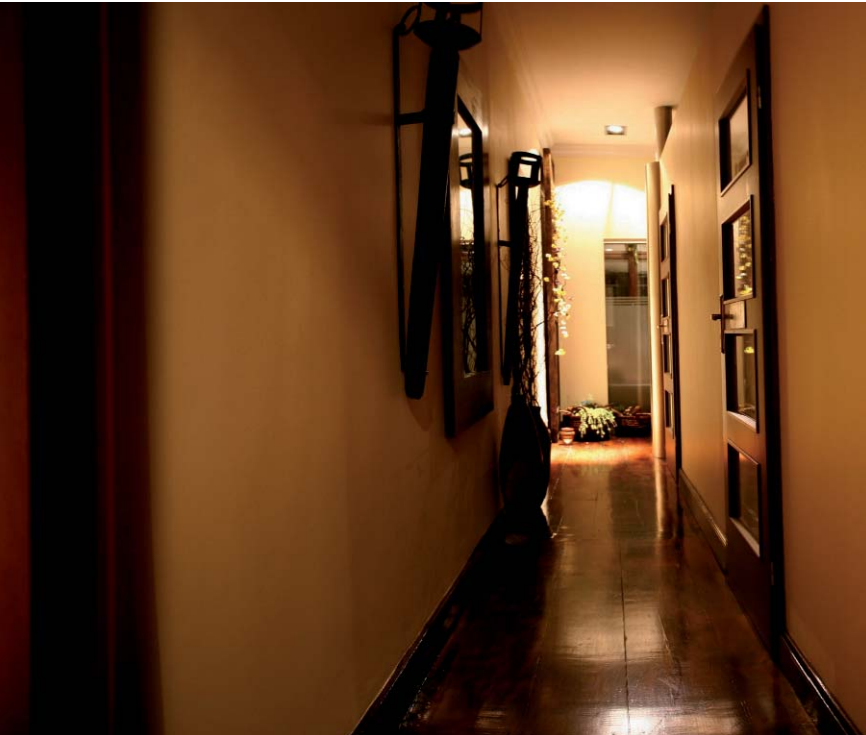
Beauty Essence w Toruniu oferuje nie tylko orientalny masaż w wykonaniu rodowitych Filipinek i szeroką gamę zabiegów na twarz i ciało, ale też indywidualne programy żywieniowe, analizę składu ciała i porady z zakresu zdrowego stylu życia. Właścicielką tego niezwykłego salonu jest Renata Jassowicz, która uwielbia nowe wyzwania i nie boi się wprowadzać do swojej oferty nietypowych usług.



Z wykształcenia jest Pani technologiem żywności, w przeszłości prowadziła Pani zajęcia fitness. Jak to się stało, że zainteresowała się Pani kosmetyką i postanowiła otworzyć własny salon?

Zawsze interesowałam się zdrowiem i urodą człowieka, uważam to za fascynujący temat. Poza tym, głównymi odbiorcami usług kosmetycznych były zawsze panie i ten trend utrzymuje się do dziś, a ja właśnie z paniami pracowałam przez większość swojej

kariery. Doświadczenie pracy z klientem – kobietą uwarściwiło mi na jej różnorodne potrzeby w zakresie pielęgnacji zdrowia i urody. To zmobilizowało mnie do zajęcia się kolejną dziedziną i stworzenia miejsca, w którym realizuję koncepcję kompleksowej dbałości o psychofizyczne samopoczucie klientek. Zawsze powtarzam, że trzeba o siebie dbać holistycznie - poprzez zdrowe żywienie, aktywność fizyczną i wreszcie przez pielęgnację ciała. Tym wszystkim zajmujemy się w Beauty Essense.



Co było najtrudniejsze w początkach działalności salonu?

Najtrudniej jest sprzedawać niestandardowe, niszowe usługi oraz produkty. Wymaga to wiele czasu i pracy. Żeby uwieść klienta, trzeba sprawić, żeby zachwyił się miejscem, ale przede wszystkim, żeby zauważył i docenił skuteczność zabiegów. Dla większości ludzi holistyczne masaże i rytuały piękna, czyli zabiegi, które zdejmują z nas stres, są w kolejności daleko po fryzjerze czy pielęgnacji dłoni i stóp. Trudno jest ich przekonać, że to stres powoduje, że wyglądamy starzej, czujemy się gorzej i nie mamy ochoty na życie. I w końcu sięgamy inwazyjne metody poprawiania urody, aby uzyskać natychmiastowy efekt i znów wyglądać olśniewająco. Gdybyśmy jednak regularnie poddawali się zabiegom odprężającym, po prostu dając całemu ciału odpocząć, nie musielibyśmy gwałtownie poprawiać urody, przynajmniej nie tak wcześnie i nie tak często. Staram się stopniowo przekonywać do tego moich klientów.

Jak opisałaby Pani rynek usług kosmetycznych w Toruniu?

Jak w każdym średnim mieście gabinetów jest wiele. Różnią się wielkością, zakresem i poziomem świadczonych usług. Każdy z nich bardzo zabiega o klienta, bo w dobie zakupów grupowych oferowanych przez portale internetowe nie jest łatwo przyciągnąć do siebie gości w inny sposób. A z wielu powodów właśnie ta forma sprzedaży usług kosmetycznych nie jest przeze mnie akceptowana. Jestem jednak osobą elastyczną, która stara się dostosować do zmieniających się trendów, bazując na długoletnim doświadczeniu i intuicji. Inaczej działałam w przeszłości, inaczej pracuję teraz.

Na czym polega różnica?

Klient lat 80. i 90. miał inne wymagania, zarówno ze względu na mocno ograniczony wybór, jak i mniejszą zasobność port-

Gdybyśmy regularnie poddawali się zabiegom odprężającym, dając całemu ciału odpocząć, nie musielibyśmy gwałtownie poprawiać urody, przynajmniej nie tak wcześnie i nie tak często.

fela. Nie mieliśmy też świadomości, jak bardzo można dopieszczać ciało. Poza tym nie żyliśmy w tak dużym stresie, jak obecnie, i nie mieliśmy tak bardzo zanieczyszczonego środowiska – to wszystko ma przecież duży wpływ na nasze samopoczucie i wygląd, zwiększając zapotrzebowanie na pielęgnację. Nasza oferta musi sprostać rosnącym wymaganiom. Jednocześnie wiele usług oferuje się dziś z rabatami. Klient szczególnie chętnie korzysta z usług gratisowych i z wszelkiego rodzaju promocji. W konsekwencji tego trudniej i mniej się zarabia, ale tego wymaga od nas rynek. Jeśli chodzi o promocję, również zmieniam swoje dotychczasowe podejście na bardziej kreatywne, dynamiczne. Wcześniej byłam raczej spokojliwa, bierna – wierzyłam, że dobry produkt sam się sprzeda. Jednak dzisiaj, jeśli nie mówi się o sobie dość głośno, to niewielu jest w stanie usłyszeć.

Oferta Beauty Essence jest bardzo szeroka. W jaki sposób ją Pani tworzyła? Czym się Pani kieruje, wprowadzając kolejne nowości?

Przede wszystkim słucham moich klientów, ale też własnej intuicji. Wybieram to, co pasuje do całości mojej koncepcji. Po prostu albo zachwycam się jakąś nowością natychmiast albo jej nie „czuję” i wtedy nie wprowadzam. Poza tym wszystko wypróbuję na sobie i obserwuję reakcje swojego organizmu. Jeśli nie potrafi się pomóc własnemu ciału, jak można pomóc cudzemu? Nie jestem zwolenniczką rozwiązań radykalnych, stawiam na słuchanie i rozumienie własnego ciała. Dlatego też nie chcę wprowadzać do swojej oferty żadnych zabiegów mocno inwazyjnych.

Z których zabiegów jest Pani najbardziej dumna? A które cieszą się największą popularnością?

Dumna jestem z tego zabiegów, co uwielbiają moi klienci. To oni potwierdzają słuszność mojego wyboru. A moi klienci lubią być rozpieszczani. Dopieszczamy ich przede wszystkim Orientem i właśnie takie zabiegi są najpopularniejsze: masaż filipiński, również w połączeniu z refleksologią stóp, oraz pachnące maski i peelingi.

W jaki sposób komponuje Pani indywidualne programy żywieniowe dla swoich klientów?

Uwzględniam ich potrzeby i upodobania, a także stopień wyrzeczności, jakiego nie chcą bądź nie mogą przekroczyć. Preferuję racjonalne odżywianie oparte przede wszystkim na kształtowaniu świadomości klienta. Zdaję sobie sprawę, że po zakończeniu odchudzania powraca codzienność i wszystkie związane z nią uciążliwości. Uświadamiam klientowi, że dieta dietą, ale droga do sukcesu prowadzi przez zmianę nawyków żywieniowych. Przekonuję go przy tym, że niczego nie poświęca i nie traci. Przeciwnie – zyskuje nowy obraz siebie i swoich możliwości, poznaje też nowe smaki i zaczyna delektować się jedzeniem, a nie pochłaniać je bezmyślnie. Takie

podejście sprawia, że ludzie nas doceniają i namawiają innych, którzy także walczą z nadwagą, aby przyszedli i spróbowali. Potrafimy sprawić, aby klient uwierzył, że problem z jedzeniem jest w głowie, wystarczy „przetawić zwrotnicę”, aby cieszyć się swoim ciałem.

Jak budowała Pani zespół Beauty Essence?

Sama rekrutuję wszystkich pracowników i dbam, aby zespół był jak najbardziej profesjonalny. Jeśli nie znajduję właściwej osoby, to po prostu czekam, aż się taka pojawi. Nie ma tu miejsca na przypadkowość. W Beauty Essence często pracuję z Azjatami: m. in. Indonezyjkami, a także masażystkami z Filipin. Uwielbiam autentyczny smak i zapach Orientu.

Co jest, Pani zdaniem, najważniejszym warunkiem dobrej i skutecznej pielęgnacji urody?

Systematyczność i powtarzalność zabiegów, realizowanych przez kompetentne osoby. Poza tym ważne jest dobre samopoczucie, które uzyskuje się poprzez traktowanie swojego ciała z szacunkiem i miłością. Ono nam odwzajemnia tym samym – po prostu świetnie wyglądamy!

Pani recepta na sukces?

Mieć entuzjazm i konsekwentnie realizować swoje pomysły. Polubić zmiany. Nie ulegać lękom, bo wszystko, czego się boimy i tak nas w końcu dopadnie – lepiej wyjść temu na przeciw.

Jakie są Pani obecne plany zawodowe?

W moim życiu zawodowym jest jak w kalejdoskopie. Nie można się na nic nastawiać, bo o tym, co będzie, decyduje kombinacja wielu przypadków. Zbyt wiele rzeczy mnie dzisiaj interesuje, żebym mogła precyzyjnie planować.

Rozmawiała Olga Groblińska

