

Kosmetické služby směrem k excelentní kvalitě

Partnerský salón GERnétic Kosmetika Reny byste našli v samém srdci Ostravy. Když do něj vkročíte, připadáte si výjimečně. Od nuly jej vybuodovala Renáta Šebelová a vtiskla mu noblesu. Kosmetické služby jsou pro ni vášní. Právě proto by byla ráda, aby se celý obor proměnil. Proč si myslí, že by bylo třeba přísněji hledět na kvalitu v tomto odvětví, nastínila v rozhovoru:



Renáta Šebelová

Proč jste začala podnikat ve světě krásy?

Kosmetika mě zajímala od středoškolských let. Než jsem se k ní ale dostala jako profesionál, chvíli to trvalo. Ve vystudovaném oboru jsem nikdy nepracovala. Nějaký čas jsem působila v realitách či realizaci zahrad. Pořád to nebylo ono. Zlom přišel na dovolené v Nizkých Tatrách. Chtěla jsem si wellness užít se vším všudy, a prostředí i služby mě inspirovaly. Vzpomínám si, jak jsem viděla při relaxaci v bazénu reklamu na jednu kosmetickou značku a bylo rozhodnuto. To pro mě byla správná cesta. Absolvovala jsem rekvalifikační kurz a začala si plnit sen. Povolání se

mi stalo radostí, která je na celý život. Do práce se těším každý den. Navíc jsem si uvědomila, že v hotelových zařízeních a nejrušnějších wellness centrech se lidé stále střídají, je to trochu jako na běžícím páse. Já to chtěla dělat jinak, a veškerou péči, abych mohla navázat dlouhodobý a důvěrný vztah s klientkami a poznala je do hloubky.

Jak dlouho jste budovala vlastní kosmetický salón?

Když se pro něco rozhodnu, jsem rychlá. Zabrало mi to půl roku. Vrhla jsem se do toho už během rekvalifikace. Chtěla jsem, aby to bylo

hned, jak jen to půjde. Interiér jsem si vymyslela a zařizovala sama s drobnou pomocí rodiny. Myslím, že je velice užitečné, když na počátku máte salón doma, postupně si uvědomujete, co udělat lépe. Zaměříte se na detaily, které nezbytně dokreslují perfektní zážitek klientky. O to jde především.

Co vás na podnikání baví nejvíce?

Pro mě je hlavní volnost, s jakou mohu nakládat se svým časem. To mi také umožňuje udržovat si rovnováhu mezi prací a osobním životem. Mám obrovskou tvůrčí svobodu. Jsem sama svou paní. Mám salón plně pod kontrolou. Dělán vše podle svého nejlepšího uvážení, abych cítila, že dávám podnikání tu správnou energii, a byla spokojená. Když je totiž profese vášní, jde to lehce, a vůbec vám to nepřipadá jako zátěž.

A naopak je něco, s čím bojujete?

Dvacet čtyři hodin denně je pro mě málo. Plánuji si čas podle sebe, ale zároveň si uvědomuji, jak je den krátký. Přesto při práci přestávám vnímat kmitání ručičky na hodinách a umím se do ni ponořit.

Každého zasahuje současná energetická situace. Jak ji v salónu řešíte?

I v podnikání se člověk musí chovat jako doma. Odpovědně a rozumně. Nikdy jsem neplytvala, a této strategii se držím i nadále. Jsou to zdánlivě drobnosti, které k úsporám pomohou – zhasínat, nenechávat v zásuvce spotřebiče, které nepoužívám, chovat se také k vodě jako k cennému zdroji. Samozřejmě musí být člověk opatrný při komunikaci s dodavateli, musí si zjišťovat informace, ověřovat, zkrátka si musí řadu věcí hlídat. Zastávám však názor, že se to dá zvládnout.

Kosmetický salón je pro vás asi jako živý organismus, o který se musí pečovat...

Rozhodně ano, vždy můžete zdokonalovat sebe i prostředí. Důležitá není jen estetická

Dělám vše podle svého nejlepšího uvážení, abych cítila, že dávám podnikání tu správnou energii, a byla spokojená. Když je totiž profese vášní, jde to lehce, a vůbec vám to nepřipadá jako zátěž.



foto Kateřina Šimková

stránka. Každá kosmetička dává svým službám život právě díky své osobě, proto se vzdělávám, prohlubuji svoje znalosti a dovednosti. Baví mě to a věřím si. Ke klientkám přistupuji jako k darům. To se na podnikání a prosperitě salónu odráží. Kdysi jsme s manželem nebyli úplně zajedno, jestli se mám na dráhu kosmetičky vydat. Dnes mi říká, že jsem udělala dobře, protože vidí, jak ze mě srší energie a že se mi dobře daří. Aby v profesním životě vše klaplo, je potřeba se držet intuice.

Jak se v kosmetické praxi přizpůsobujete různým trendům, a je to vůbec potřeba?

Pokud něco dobře funguje, není potřeba následovat novoty za každou cenu. V oboru jsem začínala s jinou značkou. Tehdy bylo náročné vytvořit si stálou klientelu. To se změnilo až v momentě, kdy jsem se seznámila s GERnétic. Okamžitě jsem věděla, že to bude to pravé. Vše mělo rychlý spád. Stala jsem se součástí rodiny Gerneticienne, kosmetiček, které mě utvrdily v tom, že jsem se rozhodla správně. Vždyť řada z nich pracuje s touto značkou i víc než dvacet let! Během několika měsíců nastala v mém salónu změna. Klientky zůstávaly, protože zaznamenaly, že GERnétic funguje hned. GERnétic podle mého spíše trendy udává. Přitom hledí na excelentní kvalitu a funkčnost. Vnímá potřeby zákaznic. Značka inovuje tak, aby o sebe lidé mohli dbát snáze a s výsledky byli spokojeni. Ve stejném duchu a podle nejvyšších standardů pracujeme my Gerneticienne. Ale například to, že nám přibývá klientů s citlivou pleť, není dáno jen životním stylem dnešní doby. Problém vězí spíše v koncepci našeho oboru.

Co tím máte na mysli?

Stává se, že do kosmetických služeb přicházejí lidé, kteří o ně vlastně nemají zájem. Je to pro ně taková „nouzovka“. Udělají si rychlokurz, dostanou certifikát a jdou do praxe. Přitom nezvládají základní úkony ani diagnostiku pleti. Dohdne nechápu, jak je možné, že je někdo schopný napařovat pleť ženě středního věku,



Učím klientky, že kůže je to, co s člověkem zůstává. Z čokolády, dobrého vína, nových bot máte radost většinou krátkou dobu. Ale se sebou žijete celý život.

kerou trápí sušší místa a vrásky. Absolutně nepřijatelný postup pro daný typ pleti. A to pak vytváří propastné rozdíly

v kvalitě, poškozují to jméno oboru, a především klienty. Ti služby vyhledávají, protože předpokládají, že se o ně postará odborník. Jenže náš obor nemá žádnou normu, žádný dozor, který by střežil úroveň poskytované péče a profese. To by bylo potřeba změnit. Jinak budeme vidat více lidí, kteří získají díky neod-

borně prováděné kosmetice nejen zlé zkušenosti, ale budou mít především zničenou pleť.

Navštěvují váš salón právě takoví lidé?

Když práci děláte dobře a spolupracujete s výtečnou značkou, mluví za vás klientky. Pro ty, které získaly špatnou zkušenost, je stěžejní a jediný argument, doporučení. To funguje celou dobu, co salón mám.

Co je pro úspěch ve vašem oboru ještě klíčové?

Musíte myslet pozitivně. Najít v sobě víru, že to vždycky dobře dopadne. Bez ohledu na to, co se děje kolem vás. Potvrdilo se mi to v době covidu-19, potvrzuje se mi to dnes. Tento přístup je zásadní pro to, aby se vám v podnikání dařilo. Je to také o tom, jaké hodnoty předáváte dál. Učím klientky, že kůže je to, co s člověkem zůstává. Z čokolády, dobrého vína, nových bot máte radost většinou krátkou dobu. Ale se sebou žijete celý život.

Předpokládáte, že budou kosmetické salóny stále zajímavější i pro muže?

Rozumím si se ženami, těší mě společná komunikace. Proto je můj salón ženskou zónou. Ale pokud bych si přála mezi klienty i muže, tak věřím, že se mi to povede, protože budu chytří.

Čím si udržujete životní energii, ačkoli se svět nezdá zrovna růžový?

Dělám to, co mě naplňuje. Těším se na každou novou klientku, na jinou pleť, výzvy. Zaměřit se na to, co člověku přináší radost, je hlavní. Práce vás pak vůbec nevyvádá, ale naopak dobíjí. Není nic, co byste nepřekonali.

za rozhovor poděkovala Kateřina Šimková