

在女导购“一统天下”的商场里，“稀有”的男导购毕赵科凭借自身的独特气质和勤劳，渐渐被女顾客所接受，从而创造出了优良业绩

女性化妆品专柜 有位纯爷们导购

核心提示

□见习记者 赵夏楠
文/图

爱美之心，人皆有之。对于女性而言，追求美丽是一个经久不衰的话题，近年来，在女导购“一统天下”的商场里，“稀有”的男导购凭借自身独特的气质和勤劳，渐渐为广大女性顾客所接受，从而创造出了优良业绩。



1 入行之初给女顾客试妆，他的手不停地抖

化妆品区给人的印象往往是清一色的美女导购，但在王府井百货的化妆品专柜，男导购毕赵科（上图）带有磁性的“欢迎光临”更吸引人。这个俊朗的小伙子总是笑脸盈盈地对待面前的每一名顾客，当顾客走近他的柜台时，他会热情地询问：“您好，请问您有什么需要？”

虽然年仅24岁，但毕赵科已在化妆品行业干了快6年。从最初的导购，到某品牌化妆品河南区域彩妆师，再到现在中

国区域专柜唯一的男店长，他的稳重和真诚，被越来越多的顾客所肯定。

2006年，刚走出校门的毕赵科原想到王府井百货应聘服装导购，却因外形较好，被领导推荐到一家二线化妆品品牌做导购。“当时，我对化妆品行业一无所知，一下子让我从事一份天天跟化妆品打交道的工作，我有些‘心虚’。”毕赵科说，但是，天生的冒险精神和好奇心让他打算试一试。

由于根本不会化妆，起初，毕赵科只

能站在一旁向女同事学习。当有顾客要求试彩妆的时候，毕赵科就特别紧张，拿起化妆工具给顾客涂眼影时他的手会不停地抖。

除了化妆技巧的不足，毕赵科要克服的还有与女顾客近距离接触时的紧张感。“给女顾客化妆时，不可避免地要与她们近距离接触。那时候，我仅是一个刚走出校门的大男孩儿，会觉得不好意思。”毕赵科笑着说，很多时候，他一靠近女顾客脸就红了。

2 想在方寸之间干出成绩，要学会忍耐和坚守

2006年，我市化妆品行业基本上没有男导购。那时，市民的思想还很保守，比较排斥男导购和男化妆师。

有一次，一名女顾客想试用彩妆，看到女同事都在忙，毕赵科就朝那名女顾客走了过去。没想到，她看到毕赵科朝自己走来时，竟“嗖”地一下从凳子上站了起来，一边皱着眉头一边说：“赶紧给我换个人，给我换个女导购！”

毕赵科有些尴尬，但他仍满脸笑容地说：“就让我帮您试试妆吧。”而女顾客却说：“我不希望男导购给我服务！”顿时，毕

赵科心灰意冷。

工作半年后，凭着不断的学习和积累，毕赵科的销售业绩渐渐超过了女同事，他也晋升为某品牌河南区域彩妆师，并代表该品牌洛阳专柜到外地深造。

毕赵科学成归来后，商场曾在人流量最大的一楼大厅设立舞台，让他向顾客展示最新的彩妆和化妆技巧，但“迎接”他的，却是台下观众的指指点点。

毕赵科说，起初，顾客对他的态度让他觉得很不公平。为什么跟女同事做

一样的工作，他的努力却不被人们所认可？“在大多数人的心目中，警察、公务员这样的工作才适合男孩子。有人觉得我干的这一行没有阳刚劲儿，甚至觉得我这样是不孝顺。”毕赵科说，别说是外人，最初连他的父母也不接受他干这一行。

“化妆品专柜的面积只有20多平方米，而我需要在这方寸之间干出成绩，时间长了，我学会了忍耐和坚守。”毕赵科说，作为男子，他工作时比女同事都自信。

3

真诚、技术好，他的顾客比女导购的多一倍

采访过程中，一件小事引起了记者的注意。一名40多岁的女顾客前来咨询，毕赵科导购的产品属高端产品，女顾客接受不了如此高的价位，毕赵科没有像传统的导购一样极力推销自己的产品，而是向那名女顾客说明了情况，并为她选择了适合她年龄层和消费水平的另外一个化妆品品牌，并耐心地为她指明品牌专柜所在的位置……

为顾客介绍产品时，毕赵科站在男性的角度给爱美女性“支招”，让女顾客更加信服。“真诚是我始终坚持的理念，不强硬销售，提升服务质量，才能留住更多的顾客。”毕赵科说。

毕赵科的同事宋丹丹说，由于毕赵科真诚、技术好，他的“粉丝”要比女同事的多一倍。有些老顾客“追随”毕赵科三四年了。毕赵科换了专柜工作，老顾客也跟着换化妆品品牌；许多老顾客来买化妆品前，都要打电话到店里询问毕赵科在不在。

毕赵科成为店长后，每个月有20多天在店里工作，剩下的时间要到北京、上海等大城市学习管理、礼仪等课程。

毕赵科说，他的奋斗目标是几年后当自己拥有足够实力时，能够向管理层发展。


4

打破界限尝试新领域，也许你会有意想不到的收获

为什么现在化妆品行业出现了越来越多的男导购？对此，毕赵科有他的看法。

第一，彩妆界名气较大的化妆师和“标杆人物”多为男性；第二，在一些大城市，部分奢侈品品牌聘请导购时偏向男性。因此，男导购和男化妆师的出现更能体现一个品牌的高端程度，也会增加品牌特色。

“化妆品行业对男导购的需求量其实很大，但因这个行业对应聘者的外形、专业水平、心理素质等要求较高，所以目前男导购很难找。另外，由于传统观念的束缚，部分消费者不能完全接受化妆品行业的男导购，一些有求职意向的男士可能会因此放弃这份工作。”毕赵科说，希望那些还在犹豫的年轻人能鼓起勇气打破性别界限，敢于进入新工作领域，加入男导购的行业。



招聘

广告策划人

Recruitment

具体条件如下：

- ◆ 应聘者应具有新闻、中文、广告、经济或相关专业大学本科以上学历，有从业经验者优先。
- ◆ 具有较强的策划和选题能力，有成功实施的策划案例，对本市报纸广告业态或对所应聘的行业有全面的了解和拓展计划，应聘者应聘时须明确注明所聘职位。
- ◆ 有报刊及其他媒体工作经验者优先。欢迎根在洛阳，在外地媒体从事同类工作者加盟。
- ◆ 身体健康，能承受长期高强度工作压力；年龄在30岁以下，男女不限。
- ◆ 具有国家承认的211院校相关专业硕士研究生以上学历者，条件可适当放宽。

洛阳欣闻报业广告有限公司（洛阳日报报业集团广告管理中心）是洛阳日报报业集团全资子公司，全面负责《洛阳日报》、《洛阳晚报》广告业务。因事业发展需要，现面向社会公开招聘《汽车周刊》、《楼市周刊》、《消费周刊》、《家居周刊》广告策划人（共4名），负责以上各周刊行业广告的策划拓展。

应聘者经笔试、面试后，择其优秀者进入试用期，试用期结束经研究正式录用后将签订劳动合同，各项福利待遇按国家规定执行，底薪+绩效，上不封顶。

有意应聘者，请持毕业证、身份证及所发表文章和已实施的策划案等材料原件及复印件一份，近期5cm(二寸)彩色免冠照片4张到报名地址报名或将报名材料发送至报名邮箱报名。

报名起止时间：即日起至3月23日

报名地址：洛阳新区开元大道218号3楼 欣闻报业广告有限公司办公室 邮编：471023 邮箱：luoyangribao@126.com 联系人：张先生 电话：0379-63232389