

## 乐活·讲述

“不务正业”之创业故事

## 走进小区照样创业

□记者 张丽娜 文/图

时间:2013年

地点:牡丹桥西倒一小区

人物:王利,小区美容院老板



忙碌中的王利

1 情景回放:  
一天赚回两年房租

这天上午,小区里静悄悄的,跟往常一样几乎看不到人。

“奇怪,人都躲到哪儿去了?”王利嘟囔了一声。

“大概上班了吧,要么就是在家宅着,不管了,咱先放一挂鞭,庆祝开业!”她老公说罢,在车库门前挂了一挂电子鞭炮。这个小小的车库,刚被他们改造成一间美容院。

噼里啪啦的鞭炮声引来了一些看热闹的人,下楼遛狗的、出去买菜的、带孩子玩儿的……人们聚在美容院门前,又好奇又兴奋:“真稀罕,咱小区竟然开了个美容院!”

王利趁机拿出一沓体验卡,派发给众人:“欢迎光临,凭卡可以优惠的价格体验美容美体项目,只要28元!”

“在普通美容院做一次美容美体少说也得百十元,这儿咋恁便宜哩?”买菜的女人不买菜的,直接把钱塞到了王利手里。

王利施展浑身解数,为她保养脸部、按摩身体。服务完毕,客人意犹未尽:“哎呀,老美呀,老得劲儿了!”王利顺着她的话头又添了一句:“也老近呀,咱店就在您家门前,抬脚就到。”

于是,第一笔交易顺利完成:女人当即交了定金办卡,成了王利的签约主顾。不但如此,作为第一个吃螃蟹的人,这个女人还觉得自己有义务作宣传,便在小区里到处广播:“你们也来试试,人家做得真好,不试试真亏!”

第二个人来了,第三个人来了……体验过后,人人满意,个个开心,大伙儿争着交定金办卡。

开业当天,王利收了17000多元现金,她租的这个车库,每月租金才700元,两年的租金都赚回来了!

王利笑得合不拢嘴:原来开店没有一点儿压力,真好!

2 辣妹前传:  
一天打三份工

王利今年32岁,俊俏苗条,精明和善。

她出生在嵩县山区,17岁就辍学了,她想走出深山,去首都北京开开眼界。

那是2000年,王利背着行囊,只身一人投奔在北京打工的亲戚。

亲戚只能指指路。王利应聘到北京的一家医院做外送员。所谓外送员,就是专门负责给一些病号办住院、出院手续的,说白了就是跑腿儿的,每月工资410元,所幸有集体宿舍。

为了多挣钱,王利白天在医院上班,晚上去当小时工,帮忙碌的医护人员打扫家庭卫生,1小时5元。

为了省下饭钱,她还见缝插针地到医院配餐营养室打杂,好混上一顿工作餐。

刚进京那两年,她就这样每天打三份工,从早忙到晚。

这种生活谁也不会喜欢。有一天,王利终于感到厌倦了,便跟相熟的小护士抱怨:“老这样下去学不到东西呀,我年纪轻轻就这么耗着,太不值了。”

小护士爱美,常到美容院做美容,就跟王利说:“你干脆去学美容吧。人会越来越有钱,有钱了就会舍得保养,美容业是朝阳行业。”

王利认为她说得在理,就拿出攒了两年的6000元钱当学费,去医学美容学校学习。

那6000元血汗钱是她下的大注,她期待自己的人生,可以由此翻盘。

3 经验之谈:  
坚持到底好过半途而废

王利是个有想法的人,而且眼光长远,这从她所选的学校就能看出来。当时,一般姑娘都选专业美容学院,而王利选的学校不但教美容,而且教中医养生、经络理疗。她认为,养生是将来美容保养的大趋势。

2004年,她获得了高级美容师证书,到美容院上班。不久,她就受不了了:从早到晚给顾客按摩,手指头都按肿了,她疼得直哭,怀疑自己不适合干这行。后来转念一想,若是不干,那6000元学费就白交了,于是她咬牙坚持。

半年后,她学会了用巧劲儿,借用身体的力量推动胳膊、手指干活儿。

王利身上有洛阳人的朴实,干活儿不惜力,力度准确,态度谦恭。一年后,她成了美容院点牌率最高的美容师,顾客宁愿排队等待也要选她。她的薪水也从学员待遇升到了资深待遇,每月2000元。

此刻,她却想跳槽了,想当主管、当店长!辞职后,她穿上新衣服,换了新发型,靠着娴熟技巧与自信大方,居然真的通过面试,当上了另一家美容院的店长。直到办理入职手续,老板才知她只有21岁。

王利毕竟没有管理经验,这家店的业绩没做起来。她意识到自己还需要学习,便放低姿态,主动要求当美容顾问。老板欣赏她的坦诚直率,当她是朋友,教了她许多管理之道。

后来,王利与同在京打工的初恋男友结婚、生子。夫妻俩觉得在京打工不是长久之计,决定回洛发展。

4 创业计划:  
让小区美容院遍地开花

2012年年底,王利站在洛阳街头,思考着下一步该怎么干。

经过多年摸爬滚打,她已熟悉美容院的运作流程,她想自己开店当老板。

她先去洛阳某美容院练了练手,摸清了洛阳美容市场的行情。2013年,她在离住处不远的的一个小区租下了一个车库。

北京有许多小区美容院,而洛阳的美容院一般开在街头,在小区开店的少之又少。王利认为在洛阳开小区美容院大有可为,便把车库改造一番,隔出了一个洗浴室、一个收银台,摆了四张美容床,就此开张。

因为开店成本低,同样的项目,她家的价格要比街头美容院便宜许多。她的服务贴心周到,技术又好,小区周边的女人,很快都成了忠实主顾——吃完饭下楼,溜达到美容院做做保养,多享受啊!

生意太红火,王利曾高薪招过几个助理美容师,可是招来的人干不了几个月就走了,她们嫌这儿太小太憋屈——“车库美容院”连个窗户都没有,小区里的景致又太单一,比不得街头热闹繁华。

或许只有自己当老板,才能耐得住这种寂寞,王利一个人撑着(也少不了她老公的精神鼓励)这间小区美容院,奋斗至今。生意好时,她每月能挣一两万元,即便生意不好,也能挣个几千元,总好过给别人打工受约束。

王利毕竟是个有志气的人,她不甘心局限于小格局,她说:“我想招募合伙人,在洛阳各大小区开美容连锁店:我负责投资,教授技术和管理经验,你负责学技术、看店,咱们签约在一定时期内五五分成,合约到期,这店就是你自个儿的了。”王利的这个主意,你觉得咋样?

**小贴士:**小区美容院的店址,最好选在居住人口多、居民消费能力稍高的中高档小区。店面可以不大,但应有独立洗浴室、卫生间。美容师可以少,但必须技术好、态度好,能留住回头客。