



Piše: Evgen Gec, vizažist  
[www.studioaktiva.com](http://www.studioaktiva.com)

# Coaching u kozmetici



Onda kada više ne znate kako postupati u određenim situacijama, odnosno ako se želite upoznati s boljim načinima poslovanja, zbog konkurencije i drugih važnih aktivnosti, vrijeme je da se odlučite za vašeg osobnog trenera

**Z**ahtevi za uspjeh salona postaju sve veći i mnogi kozmetičari pitaju se gdje zapravo to vodi i zašto se sve mijenja tako velikom brzinom. Ponekad se čini da postaje nemoguće prilagoditi se određenim novostima i pojavljuje se strah od zaostajanja u odnosu na konkurenciju. Posebno se to može primijetiti na društvenim mrežama – danas je nešto aktualno, a nakon mjesec ili dva već je aktualno nešto sasvim drugo. Slično je kod proizvoda, ali nasreću radi se o nešto duljim vremenskim periodima. Pitanje koje se postavlja je – što bi bilo potrebno poduzeti da se smanji utjecaj novosti na samo poslovanje salona.

Preпустите drugima da se time bave.

Današnje okolnosti se u odnosu na prošle doista znatno razlikuju. Nekada je od ključnog značaja bilo strukovno znanje te klijenti. Danas, da bi vas klijenti mogli bolje

'prepoznati', u način poslovanja potrebno je uključiti i svladati ostale vještine – prodaju, marketing i slično... Velike promjene u poslovanju salona započele su 2011. godine i vremenom postaju sve zahtjevnije. Napredni kozmetičari već su se tome prilagodili i zato se kod njih poslovanje odvija bez većih poteškoća. Ulaganja su lakša i brža, ali morali su mijenjati i odnos prema klijentima, odnosno poslovanju salona u cjelini. Pojavile su se poteškoće isključivo kod onih koji ne žele prihvatiti promjene i vjeruju da će, ukoliko su do sada dobro poslovali, tako biti i ubuduće. Upravo takve promjene su, slično kao i u ostalim strukama, u kozmetičkoj dovele do toga da je samom poslovanju potrebna dodatna pomoć, i to od strane nekoga tko zna pratiti vaš razvoj, savjetovati vas i naučiti kako učinkovito poslovati bez prevelikog utroška energije i sredstava.

## Što je zapravo coaching (trenerstvo) u kozmetičkoj struci

Da bi coaching dobro razumjeli, pogledajmo što to zapravo jeste. U coachingu imate pomoć stručnjaka, dakle vašeg trenera (coacha) koja se bazira na dialogu i omogućuje da se na osnovu vlastitog mišljenja, razvoja i načina izvođenja aktivnosti postignu dobri poslovni rezultati. Vaš trener mora imati znanje o poslovanju salona; mora znati sve prednosti, mogućnosti i pristupe koji omogućuju sve potrebno za primjeren razvoj. Mora dobro 'vladati' organizacijom rada, prodajom, marketingom, pridobivanjem novih klijenata, komuniciranjem, vođenjem....

Za trenera (coacha) nije dovoljno to da mu se takav posao sviđa ili da je formalno primjerno obrazovan i da



želi pomoći drugima. Mora posjedovati specifično znanje, koje mora znati prenositi drugima i sve to mora proizlaziti iz već postignutih dobrih rezultata u salonima. Dobar trener dobro poznaje kako iz vas izvući najbolje i kako vas udaljiti od razmišljanja i izvođenja aktivnosti koje bi mogle spriječiti put do cilja kojeg ste si postavili, odnosno željeli. Načina za izvođenje coachinga je više, ali obzirom na to da je znanje potrbno za uspješan rad u salonu specifično, podijeljeno je na dva segmenta. Prvi je individualni coaching. To je način na koji s trenerom radite 'jedan na jedan i na osnovu trenutnog poslovanja pojasnite vaše želje, a njegov zadatak je da vas dovede do željenog cilja. Druga mogućnost je izvođenje coachinga preko interneta na osnovu programa koji je isključivo prilagođen vašem salonu. S jednim i drugim pristupom smo do sada uspjeli s brojnim salonima napraviti velik iskorak i rezultati su iznad svih očekivanja.

### Kada je vrijeme za coaching

Onda kada više ne znate kako postupati u određenim situacijama, odnosno ako se želite upoznati s boljim načinima poslovanja, zbog konkurencije i drugih važnih aktivnosti, vrijeme je da se odlučite za vašeg osobnog trenera. Takvim pristupom možete uštedjeti na troškovima

poslovanja, posebno kada se radi o investicijama i potrošnji sredstava općenito. To je pristup na osnovu kojeg se poboljšaju sve aktivnosti u salonima, uključujući prihode.

Važno je napomenuti da je osnova coachinga upotrebljivo znanje. To je primarna vrijednost trenera (coacha) koji dobro poznaje struku i koji je već riješio veći broj zapletenih situacija i stoji iza toga što radi. Najvažniji su u svemu tome njegovi rezultati rada. U tom kontekstu nema prostora za isključivo teorijsko znanje. Mora poznavati sve već spomenute segmente poslovanja u detalje i svi moraju biti vezani isključivo za kozmetičku djelatnost.

Kada je pravo vrijeme da se odlučite za osobnog trenera? U slučajevima kada se u salonima susretnete sa sljedećim izazovima uradite to što prije:



- redovito poslovanje s popustima
  - izvođenje usluga s vrhunskim proizvodima međutim rad s njima vam je neisplativ
  - polazna točka kod formiranja cijena usluga je konkurencija umjesto mogućnosti trenutnih troškova poslovanja
  - neuspješnost kod pridobivanja novih klijenata
  - troškovi poslovanja su sve veći, a prihodi sve manji
  - aktivni ste na društvenim mrežama, ali nema odziva
  - zaposleni odu baš onda kada ste ih dobro naučili
  - svjesni ste toga da su vaše usluge izvrsne, ali ne uspijevate povisiti prihode i broj novih klijenata
  - potrebe za marketingom su sasvim razumljive, ali ne možete odlučiti koji vid marketinga biste odabrali.
- Dosadašnji rezultati u salonima pokazali su da je coaching jedan od najboljih načina kojim se dolazi do uspješnog poslovanja. Osobni pristup, manja potrošnja energije te prilagodljivost vašeg trenera vašim potrebama pokazuje kako je to najviše što možete napraviti za postizanje dobrih rezultata u salonu.

Evgen Gec