

Гульназ Абдуллина

Богатый стилист, бедный стилист



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 685.34.012
ББК 37.248
А13

Абдуллина Г.

Богатый стилист, бедный стилист / Абдуллина Г.; худ. Шаган А. — Москва: ЛитРес: Самиздат, 2021. — 103 с.

ISBN 978-5-532-04045-8

Работая в сфере имиджа 10 лет и обучив более 1000 клиентов, я заметила, что каждая третья хотела бы работать в бьюти-сфере. Но только 20% обучившихся на стилиста остаются работать. В книге мой опыт от постиндустриальной эпохи, когда стилисты продвигали себя в журналах, раздавали визитки, публиковались в газетах до информационного бума инстаграма, где реклама ушла в социальные сети и вытеснила печатные издания. Книга обязательна к прочтению всем, кто подумывает окончить курсы стилистов и работать в сфере имидж-консалтинга. Для тех, кто окончил уже курсы, она будет также полезна в развитии себя.

ISBN 978-5-532-04045-8

© Абдуллина Г., текст, 2020
© Omiko Trading LTD., оформление, 2021

Содержание

Вступление.	6
Озарение. Предчувствие.	7
Мечтай, верь, молись!	9
История.	10
Все о наших клиентах.	16
Возраст клиентов.	17
Статус клиентов.	18
Бедные и богатые клиенты.	19
Клиенты платят всегда.	21
Клиенты и границы.	22
Клиенты – мужчины.	24
Примеры клиентов.	26
Возможности профессии стилист.	33
Ценообразование или сколько брать денег.	36
Необходимые качества стилиста.	41
Амбиции и возраст.	42
Харизма.	44
Коммуникабельность.	46
Оптимизм.	51
Упражнения для проработки харизмы.	53
Коммуникабельность.	53
Развитие харизмы.	61
Страх перед публичными выступлениями.	63
Мотивация и стимул.	68
Страх и страсть.	70

Ошибки стилиста.	72
Реабилитация стилиста.	77
Маркетинг.	79
ЦА. Портрет клиента.	81
Имидж стилиста.	83
Портфолио стилиста.	86
Систематичность.	89
Входящий и исходящий трафик. Что это и с чем его едят?	91
Социальные сети. Ваш блог.	93
Шапка профиля.	97
Кросс-маркетинг.	98
Заключение.	103

Эту книгу я планировала писать еще 3 года назад, когда поняла, что информации по имиджу во мне достаточно, чтобы начать делиться ею с другими. И только понимание одного из пункта маркетинга помогло наконец мне выпустить эту книгу (о нем подробнее в главе Маркетинг).

А также ощущение того, что я должна что-то дать в этом мире, что я не просто так пришла сюда, которое преследовало меня всю мою сознательную часть, подтолкнуло меня к созданию этой книги.

Вступление.

Эта книга посвящается моим близким людям! В первую очередь маме, которая поверила в меня и дала мне возможность поехать учиться на имидж-консультанта, а также выделила материальные средства для обучения. Второй человек – это мой супруг, который поддерживал всегда меня и верил. Первую крупную рекламу в журнале я выпустила благодаря ему. И третий человек – это отец, который увидел мой талант. В момент становления меня, как профессионала, он подсказал, как продуктивнее дальше двигаться и развиваться, чтобы быть востребованной и зарабатывать большие деньги.

Озарение. Предчувствие.

В своем детстве я собирала марки. У меня их была целая коллекция. Я собирала изображения различных животных, насекомых, птиц. Кто знает, что это такое, понимает, каких они крошечных размеров. Ну а чтобы разглядеть, что на них нарисовано, потребуется лупа. В 5-6 лет я переносила все эти изображения на огромные листы форматом А3. Срисовывала идеально! Сейчас просматривая, удивляюсь, как блетний ребенок мог так точно и живо это срисовывать и проецировать идеально размеры с 2хсантиметровых марок на формат А3. Но художественного образования у меня нет. Не знаю, почему с этим не срослось. Насколько мне помнится, меня просто не успели родители записать в художественную школу, поздно спохватились. Это сейчас можно обучиться всему на недельных курсах. За 2 недели научиться рисовать и получать индивидуальные уроки на фортепиано. А тогда в 90-е с 4 лет уже нужно было записываться в художественную школу, обучение в которой длилось несколько лет.

Я в 6 классе и до сих пор рисую. Но рисую уже кадры из Диснеевских мультиков. Мультик не остановить, он идет по ТВ, поэтому нужно успеть поймать изображение и воспроизвести его по памяти точь-в-точь. Мне это удавалось. Но никто не видел этих набросков, никто. Случайно одноклассник увидит мои мультяшные зарисовки и рассмеется «В 6 классе, а ты рисуешь мультики». И я навсегда решаю с этим завязать. Как мне тогда казалось навсегда...

В 10 классе я снова достану карандаши и начну уже рисовать модели с различными образами. Некоторые из них и по сей день актуальны. Рисовала последние два года обучения в школе. Я грезила стать дизайнером. Но тогда на рубеже 1997-2000х это было совершенно немодно. Все поголовно поступали в юридический и экономический факультеты. Неважно в каком ВУЗе, главное попасть было на эти два заветных отделения. Я тоже под массовым воздействием планировала поступать на юридическом факультете, сама того не понимая, что все эти правила и законы в конечном итоге оказались бы для меня сущим адом, потому что постоянно держали бы

меня в рамках. Только сейчас понимаю, что мне всегда нужна была свобода, свобода проявления, свобода мыслей, свобода самовыражения...

По счастливому стечению обстоятельств поступаю на факультет Легкой Промышленности. Для поступления на кафедру ДИЗАЙН не хватило несколько баллов, и я поступаю на кафедру ТЕХНОЛОГИЯ КОЖИ И МЕХА, в надежде в последующем перейти к дизайнерам. Но в итоге так и не перешла, и защищалась, как технолог кожи и меха.

Естественно, в нашем городе, да и вообще на нашей российской полосе было совершенно не развито производство и технология кожевенных и меховых материалов, поэтому в последующем вся моя деятельность совершенно не пересекалась с тем, что было написано в итоговом дипломе. И я ни разу после окончания не доставала свой диплом в красной обложке. Вся моя деятельность в будущем – это были продажи в различных отраслях: банки, недвижимость, крупные холдинги.

Именно продажи и коммуникабельность, которыми я овладела в совершенстве, помогут мне в будущем продать себя, как следует продавать успешному стилисту!

И кто только мог подумать, что в далеком будущем я стану известным стилистом в узких кругах, пионером в своем городе и буду читать лекции по имиджеологии для тех же дизайнеров и судить их работы в жюри среди именитых дизайнеров-модельеров на различных модных конкурсах... Тогда я и представить не могла, что моя жизнь будет связана с модой.

Мечтай, верь, молись!

В 90-е прошлого столетия, глядя на звезд на ТВ, я понимала, что никак не смогу попасть по ту сторону экрана. Были какие-то личные психологические установки, что по ТВ показывают только идеально красивых и успешных, к которым я себя совершенно никак не относилась. Я делила людей на успешных и богатых и тех, к которым относилась я – «простых смертных», которые в свою очередь до 1 категории априори дотянуться не смогут никогда. Ох уж эти установки!

И только сейчас, оборачиваясь на 30 лет назад, я понимаю, что нет этих границ. Мы все равные! И любой сможет оказаться там, где он захочет. Стоит лишь захотеть. Стоит поверить в свою мечту. Стоит разрешить себе это! И неважно, с какого ты городка, в какой семье родился и с каким достатком.

Я выступала на ТВ в качестве эксперта по стилю. Меня приглашали на передачи по преображению, как стилиста. Мне писали знакомые и родные, что смотрят меня по ТВ. Каждый месяц моя фотография появлялась в колонке по стилю в каком-нибудь журнале или газете, и иногда звонили выступить в качестве эксперта на ТВ. Мне это сильно льстило. Я относилась уже себя к категории «УСПЕШНАЯ, КРАСИВАЯ, БОГАТАЯ»!

История.

Институт закончен.

С красным дипломом магистра в кармане я начала искать пути заработка везде, где только можно, не понимая толком, чего сама хочу. Рестораны, магазины одежды, банки, недвижимость – все было связано с продажами. Коммуникабельность и умение продавать – были моим коньком. В будущем в работе стилиста мне это очень поможет!

Продавала я всегда хорошо. И за это меня любило руководство и ставило всегда в пример. И клиенты тоже любили, потому что не пыталась на них заработать и старалась говорить честно, но мягко. Таким образом, удавалось всегда держать продажи и быть с клиентами на одной волне. Это сложно, но этому нужно учиться, если хочешь быть профессиональным стилистом. И кстати не только стилистам этому научиться было бы неплохо...и, я тоже постоянно проходила различные тренинги по продажам, повышая свой профессионализм.

Жизнь моя изменится в один прекрасный день, когда в офисе в кругу своих сотрудниц поймаю себя на мысли, что разглядываю каждую, кто в чем одета. Разглядываю не как это делают обычно девушки, пытаюсь мысленно примерить на себя тоже какой-то тренд, купленный недавно соседкой по рабочему месту. А разглядываю, мысленно с ним разговаривая и задавая вопрос: «Почему ты купила именно эту юбку, а не другую? Ты же видишь, она показывает всю кривизну ног?», «Почему именно этот оттенок волос? С темным оттенком ты выглядела бы намного эффектнее?» и т. д. Но на мои вопросы, конечно же, никто не отвечал. Я разговаривала сама с собой. Но больше всего мне самой хотелось получить ответы на все мои вопросы.

Меня озарило! Перед глазами пронеслось детство, где я всегда рисовала и безумно любила ткани, красоту, моду и грезила стать дизайнером...