

СИЛА КРАСОТЫ

Женщина в бизнесе — давно не редкость, особенно когда речь идет о beauty-индустрии. Как реализоваться в профессии и выглядеть на миллион — из первых уст консультантов по красоте Mary Kay

Елена Смагина из Краснодара могла бы и дальше работать в администрации города, если бы не ее желание попробовать себя в новой сфере. Будучи беременной, она начала сотрудничество с Mary Kay и не прогадала: сейчас Елена является независимым директором по продажам и призывает женщин не бояться мечтать по-крупному.

— С детства хотели работать в сфере красоты?

— Я мечтала руководить предприятием или же быть госслужащей. Поступила на факультет управления в Кубанский государственный университет, получила красный диплом, и меня взяли на работу в мэрию Краснодара. Казалось бы, жизнь устроена, но через какое-то время я осознала, что мои мечты не совпадают с реальностью. Спустя два года работа перестала приносить удовольствие, хотелось большего, и я решила уйти. Затем трудилась в одном из областных министерств, но все равно понимала, что это не мое. И вот однажды, уже будучи в декрете, случайно оказалась на мероприятии Mary Kay. Там я познакомилась с одной женщиной, которая поразила меня не только своей целеустремленностью, но и уровнем дохода. На тот момент нам с мужем как никогда нужны

были деньги, чтобы в срочном порядке построить дом. Сотрудничество с Mary Kay было моим шансом, и я рискнула. Находясь на последних месяцах беременности, я проводила по три мастер-класса в неделю, муж помогал мне, привозил сумки с продукцией. Все было как-то легко, но цель я перед собой поставила серьезную: к тому времени, как моя дочь пойдет в детский сад, уже быть независимым директором по продажам. Чтобы она с гордостью говорила: «Моя мама — директор». Директором я стала, но у дочки было свое видение ситуации — она говорила, что мама работает королевой или красавицей. (Смеется.)

— В детском саду наверняка такая профессия вызвала недоумение.

— Да, была целая интрига! До того момента, пока я не провела мастер-классы для всего садика. Собралось много воспитательниц, нянечек, и все прошло прекрасно. Тогда я еще раз убедилась в том, что клиента можно встретить везде. У меня есть такое выражение — «выключить доллар из глаз», то есть во время встреч и мастер-классов стремиться в первую очередь не заработать, а помочь женщинам стать лучше, вдохновить их на новые свершения.

— Сложно было совмещать работу с уходом за грудным ребенком?



12+

РЕКЛАМА

«В Mary Kay меня научили мечтать по-крупному, быть амбициознее и добиваться самых несбыточных, на первый взгляд, целей»

я организовала свой бизнес, и на сегодняшний день сотрудничаю с Mary Kay вот уже 17 лет.

— Какие советы вы можете дать тем, кто только начинает бизнес с компанией?

— Первое — поставить перед собой какую-то дерзкую цель: не просто «хочу получать в два раза больше», а, например, «хочу быть самой лучшей в регионе», «хочу в 10 раз увеличить продажи». Второй момент — представить картинку, что вы уже победили и вам все удалось. Третье — не сравнивать свои результаты с результатами других людей, это больше отнимает силы, чем дает их. Четвертое — всегда говорить «да». Трудности? Да, я их преодолею! И конечно, в процессе работы хвалить себя на каждом этапе.

— Что вам интересно, помимо работы?

— Я бывшая спортсменка, но не бывает, поэтому для меня очень важна физическая активность. В разное время я ходила на танцы, занималась большим теннисом, плаванием, силовыми тренировками. Кроме того, люблю различные тренировки по женственности, по гармонизации себя.

— То есть вы лидер мягкий, женственный?

— Именно так: мы с Mary Kay зарабатываем «мужские» деньги, но делаем это красиво. Для меня важно дома чувствовать себя нежной и беззащитной хранительницей очага, а на работе — бизнес-леди, но не хладнокровной, а позитив-

ной, всегда стильно одетой, с улыбкой на лице.

— Какие цели перед собой ставите в плане заработка и карьеры?

— Раньше пределом моих мечтаний была зарплата в тысячу долларов в месяц. Когда с Mary Kay я заработала первую тысячу, поняла, что это только начало. Здесь меня научили мечтать по-крупному. И я поставила себе вторую цель — заработать на собственное жилье, и ее я тоже достигла. Среди моих целей на данный момент — путешествия в новые необычные места, например Новую Зеландию или Японию, а также повышение статуса — хочется стать национальным директором по продажам.

— Иногда приходилось учить сценарии мастер-классов по ночам, потому что не было другого времени, а также придумывать различные способы взаимодействия с клиентами. К каждой женщине — свой подход, чтобы они обязательно уходили счастливыми и потом возвращались. Мотивировало меня и то, что няня моей дочки просила посуточную оплату. Говорила: «Раз ты идешь на работу, будь добра принести деньги». И я их приносила.

— Когда вы смогли расслабиться?

— Когда ребенок пошел в садик, через два года. Но отдых был недолгим и меня ждало новое преодоление: став независимым директором по продажам, я поняла, что готова к большей самостоятельности. Тогда я нашла офис, арендовала мебель, стала учиться быть менеджером. Было сложно, но мне помогла самодисциплина:

