

2020
EDITIE 03

DE BEAUTY PROFESSIONAL



PROFESSIONALITEIT STAAT VOOROP

Tekst: Esther Bode-Scholte, Fotocredits: Miranda Koevoets

Ze is nog maar anderhalf jaar werkzaam als schoonheidsspecialiste, maar Wendy Meyer heeft al een flink portfolio opgebouwd. Zo gedreven als ze is, volgt ze de opleiding tot medisch schoonheidsspecialiste bij U-Consultancy en heeft ze verschillende specialisaties afgerond. Ze runt in een omgebouwde garage haar goedlopende praktijk. Als ze een doel voor ogen heeft, en dat hééft ze, gaat ze niets uit de weg om dat in korte tijd te bereiken. Niet vreemd dus dat deze ondernemer is genomineerd voor de Beauty Award in de categorie 'Newcomer of the Year'.

In haar vorige functie als HR-manager realiseerde ze zich dat ze dit werk niet wilde blijven uitoefenen tot haar pensioen. Inhoudelijk bevredigde het haar niet meer voldoende. Daarnaast was ze op zoek naar een nieuwe uitdaging. Ze merkte dat ze blij werd als ze mensen kon motiveren om het beste bij zichzelf naar boven te halen. Toen ze, samen met haar man en vier kinderen, verhuisden naar een woning met een aangebouwde garage én aparte ingang, durfde ze de stap te zetten om voor haarzelf te beginnen. Vroeger droomde ze ervan om 'iets' met uiterlijke verzorging te doen, maar concreet zijn die ideeën nooit geworden. Tot dit moment dus. En als je het dan aanpakt, dan maar direct goed, moet ze gedacht hebben. "Het is mijn beste keuze ooit geweest", zegt de ambitieuze Meyer.

Groot aanbod

Als je een kijkje neemt op haar website, zou je denken dat ze al zo'n tien jaar in het vak werkzaam is. Ze biedt tal van huidverbeterende behandelingen aan. Ze is in het bezit van een breed scala aan apparatuur en daarmee dus ook van de benodigde diploma's. Microneedling, medische camouflage, elektrisch ontharen, microdermabrasie, coagulatie, peelings; je kunt het zo gek niet bedenken of Meyer voert deze behandelingen uit. Het verbeteren van iemands huid is dan ook precies wat de schoonheidsspecialiste wil bereiken. "Mensen blij en zelfverzekerd de deur uit laten gaan, geeft mij veel voldoening. Dat is onder andere wat ik zo ontzettend leuk vind aan dit vak. Ik profileer me daarom specifiek op dit soort behandelingen. Klanten moeten honderd procent het gevoel hebben dat ze te maken hebben met een professional die verstand van de huid heeft." En niet geheel onbelangrijk, ze wil ook dat mensen zich op hun gemak bij haar voelen en de intentie hebben om samen voor het beste huidresultaat te gaan. Meyer houdt tussen de behandelingen door contact met de klant en vraagt hen naar hun productgebruik en of alles goed gaat. "Die interesse waarderen klanten, merk ik. De behandeling stopt bij mij niet na anderhalf uur."

Deelname Beauty Award

Samen met één van haar leveranciers was ze als toeschouwer aanwezig bij de vorige Beauty Award, waar de prettige sfeer als een warme deken over haar heen viel. De dagen erna is ze zich in de wedstrijd gaan verdiepen. Toen kwam ze tot het inzicht dat het een mooie mogelijkheid is om je bedrijf eens onder de loep te nemen. "Wat heb ik bereikt tot nu toe, waar sta ik en waar wil ik naartoe? Het is goed om terug te blikken én om vooruit te kijken. En dit te concretiseren in een plan. Daarnaast is het een perfecte marketingtool

"Ik vind dat elke schoonheidsspecialiste plekje en vlekje moet kunnen herkennen."



om meer naamsbekendheid te krijgen." Als beginnende ondernemer dus de uitgelezen kans. Tijdens een welverdiende vakantie op Curaçao las ze de mail waarin stond dat ze genomineerd was. Blijdschap alom.

Verloop traject

Meyer is erg tevreden over het verloop van het traject van de Beauty Award. Ze heeft het vanaf het begin serieus aangepakt. "Ik heb een boek laten opstellen op A3-formaat met een prachtige lay-out. Inhoudelijk gaat dit over wie ik ben, waar ik voor sta en wat zakelijk gezien mijn visie en missie zijn. Na het inleveren hiervan, wachtte ik in spanning af op de mystery guest. Gelukkig is dit goed gegaan. Ik ben mezelf gebleven en heb me niet anders voorgedaan dan wie ik ben. Het is leuk om steeds met een nieuw onderdeel bezig te zijn. Dit hele traject, het complete plaatje, geeft veel energie. Tijdens het jurygesprek was ik de eerste vijf minuten zenuwachtig. Maar ik heb alle vragen goed kunnen beantwoorden en ik vond het een eer om kennis te mogen maken met deze vakkundige juryleden. Nu is het uit mijn handen en heb ik er geen invloed meer op. Eerlijk gezegd vind ik dat wel een prettig idee." Op dit moment houdt ze zich bezig met andere voorbereidingen, zoals bijvoorbeeld het laten ontwerpen van een galajurk voor dé avond. Ook op social media blijft ze enorm actief en neemt ze haar volgers mee in het hele avontuur. Ze zou Meyer niet zijn als ze niet nu al vooruit denkt. Ze is dan ook actief met het bedenken van een plan als ze de

award wint. Haar marketingbeleid stelt ze daarop in. Zo heeft ze direct na de nominatie een 'Beauty Award Behandeling' ontwikkeld en opgenomen in haar pakket. Kennis, persoonlijke aandacht, huidverbetering en wellness zijn de pijlers die terugkomen in deze behandeling, precies de factoren die aangeven waarom ze is genomineerd. Haar klanten die kiezen voor deze behandeling, ontvangen een cadeau 'om haar nominatie te vieren'. Aan originaliteit ontbreekt het niet bij haar.

Winnen

Met haar persoonlijke aanpak vindt ze dat ze zich onderscheid van vele andere schoonheidsspecialisten. "Ik wil én professionaliteit uitstralen én ik wil het contact met mijn klanten onderhouden. Goede gezichtsverzorging zorgt mede voor een mooi huidresultaat; twintig procent hiervan bereik je in de salon en tachtig procent thuis. Om te zorgen dat die tachtig procent daadwerkelijk behaald wordt, moeten mensen gemotiveerd blijven. Continue klantcontact doet in mijn ogen wonderen." Daarnaast werkt Meyer op maat. Iedere klant krijgt de behandeling die bij hen of haar huidtype past. "Ik check per keer wat de huid nodig heeft. De ene keer is dit een behandeling met microdermabrasie en de andere keer geef ik een bindweefselmassage." Ze is van mening dat er veel goede schoonheidsspecialisten zijn in Nederland, maar dat het nogal eens aan deskundigheid schort. Als ze wint, zet ze haar ambassadeurschap hiervoor graag in. Ze is vastberaden om de professionaliteit in de branche naar een hoger niveau te tillen. Bij de basis ziet ze het vaak al 'misgaan'.

"Het is in de eerste plaats lastig een opleiding te vinden die aansluit bij je wensen. Kwalitatief is er veel verschil tussen de opleidingen. En zo zijn er schoonheidsspecialisten die beginnen, maar niet goed weten waaraan ze precies beginnen en



"Klanten moeten honderd procent het gevoel hebben dat ze te maken hebben met een professional die verstand van de huid heeft."



“Ik wil én professionaliteit uitstralen én ik wil het contact met mijn klanten onderhouden.”



vervolgens stoppen, omdat ‘het niet lukt’. Dat is zonde. Het commerciële aspect vinden veel vakgenoten lastig en ook de omgang met de klant. Een voorbeeld. Ik vind dat elke schoonheidsspecialiste plekjes en vlekjes moet kunnen herkennen. Als je dan een vlekje niet vertrouwt, is de manier waarop je dit naar de klant brengt heel belangrijk én ook hoe je het communiceert naar de arts. Hoe leg je bijvoorbeeld een klantendossier aan? Ik denk dat veel beautyprofessionals zo’n professionaliseringslag nog kunnen maken.” Zelf heeft ze veel te danken aan haar opleiding bij U-Consultancy. Dit soort zaken komt bij deze opleiding ook aan bod. “Ik wil mijn klanten in ieder geval het gevoel geven dat ze in goede handen zijn, letterlijk en figuurlijk.”

Toekomstperspectief

In plannen is ze goed, dat blijkt wel. Het is dus niet verbazingwekkend dat ze nu al toewerkt naar haar toekomstplannen. Zo is het haar intentie om over twee jaar personeel in dienst te nemen. Niet meer in de garage aan huis, maar in een groter pand. Om zich straks volledig te kunnen focussen op alles wat hierbij komt kijken, is de leergierige ondernemer nu druk met het laten groeien van haar bedrijf, met het afronden van opleidingen en met het oriënteren op een extra productlijn die ze naast haar huidige producten wil gaan voeren. Ze constateert een grote behoefte naar biologische cosmetica, dus daarin verdiept ze zich. Meyer is een groot voorstander van jezelf blijven ontwikkelen en meegaan met de tijdsgeest. Zo maakt ze online video’s voor onder andere haar website, omdat ze weet dat de huidige generatie hierom vraagt. Ze vond dat de eerste keer niet zo gemakkelijk, maar oefening baart kunst, stelt ze. Ook schrijft ze blogs, zodat mensen méér zien en lezen dan alleen de behandelingen die ze aanbiedt. Dit wil ze in de toekomst blijven voortzetten. Dat alles in deze praktijk op rolletjes loopt als een goed geoliede machine, dankt Meyer aan haar afgebakende jaarplanning. “De jury vroeg zich ook af hoe ik dit alles zo snel voor elkaar heb gekregen, maar het is simpelweg een kwestie van het inplannen van prioriteiten en de rest daaromheen organiseren. Ik vaar daar het beste bij!”



Op 19 april worden de winnaars van de Beauty Award bekend gemaakt.