



RAVIT AZUT

Permanent Master Makeup



המדריך המלא

5 עקרונות להצלחה מיידית בתחום היופי

מדריך צעד אחר צעד

[להקמת עסק בתחומי היופי](#)

ואיך גם את יכולה להצליח בזה.





תוכן עניינים

1. קצת עלי...
4. עקרון 1: תעסוקה- אילו אפשרויות עומדות בפניך לאחר הלימודים.
6. עקרון 2: ציוד וחומרים- באילו חומרים וציוד עליך לבחור.
7. עקרון 3: איך להתחיל לבנות קהל לקוחות?
10. עקרון 4: כיצד תוכלי לגרום ללקוחותיך לקבוע תור נוסף?
11. עקרון 5: איך לאזן בין היותך בעלת העסק לבין היותך נותנת שירות?
12. סיכום והמלצות שיסייעו לך בהמשך.



RAVIT AZUT

Permanent Master Makeup



קצת עלי-נעים להכיר:

היי נעים להכיר, שמי רות אזוט ומתחילת דרכי העסקית, לפני יותר מ-25 שנים, למדתי את תחום הקוסמטיקה באופן מקצועי.

עם השנים, פתחתי את "מרכז רות אזוט" – המרכז הגדול ביותר בדרום לטיפול קוסמטיקה ואסתטיקה מתקדמים. העשייה שלי התפתחה והפכה לקבוצת רווית אזוט- מהמובילות בדרום בעולם הקוסמטיקה והביוטי. הקבוצה מתמחה במגוון תחומים, בהם טיפולי יופי, קוסמטיקה פרא-רפואית ואמונה על הנראות של רבבות לקוחות מרוצות.

הזדות ללימודי בארץ וברחבי העולם והניסיון הרב שצברתי באופן מעשי בתחום, פתחתי את "הבייבי" שלי - אקדמיית בוטיק ללימודי איפור קבוע.

נחשפתי לאורך זמן כיצד כל כך הרבה נשים התאהבו בתחום היופי והאסתטיקה וחיפשו להן [איך להתחיל קריירה בתחום היופי](#) ולהשפיע על חיי נשים אחרות, בדיוק כפי שעשיתי אני עבורן .

אני מכשירה דור חדש ומקצועי של נשים (וגם גברים). בסוף תהליך הלמידה, בקורס מעמיק ומקצועי ובמסלולים מותאמים אישית שמבוססים על ניסיון רב- שנים והתמחויות אצל מיטב המאסטרים בעולם, התלמידות שלי מקבלות כלים לצאת לדרך עצמאית אישית וכלכלית וללא חשש. כמובן שאני ממשיכה ללוות אותן לאורך כל הדרך גם לאחר סיום הקורס.

שלכן.ם באהבה,

רות אזוט



RAVIT AZUT

Permanent Master Makeup



תמונה מאחד הקורסים באקדמיית הבוטיק - רות אזוט

כמאסטרית בארץ ובעולם שמתי לי למטרה לפתח את תחום ההתמחות שלי - מיקרו פיגמנטציה - איפור קבוע על כל גווניו, מיקרובליידינג, מיקרושיידינג, תיחום ומילוי שפתיים איילינר ועוד.

המטרה הנה לעזור לנשים רבות בכל האפשר להיות הטובות והמקצועיות ביותר שהן יכולות כדאי שאנשים רבים יותר ובעיקר נשים יוכלו לצאת ממעגל ההישרדות ולהרוויח כפי שהן באמת יכולות!

עם הזמן ראיתי כי לנשים רבות, גם לאחר שהן מסיימות קורסים והכשרות, חסר הידע - כיצד להתחיל להניע את העסק שלהן ולהגיע ללקוחות הראשונות.

המדריך הנ"ל מכיל חלק קטן מתוך הקורסים ומדבר על כיצד להתחיל קריירה מצליחה בתחום היופי, בין אם את: קוסמטיקאית, מאפרת, מניקוריסטית או עוסקת בכל אחד מתחומי האסתטיקה והיופי מדריך זה הוא עבורך ואני מאמינה שיוכל לעזור לך.



"אני רוצה לפתוח עסק משלי בתחום, איך אוכל לעשות זאת?"

שאלה זו נשאלת לעיתים תכופות ובכל מעגל בו אני נמצאת.

נשים שואלות - מהי הדרך?

התשובה לשאלה הזו כוללת הרבה פרמטרים, עיקרי הנושאים יעלו במדריך זה, ומכאן אני רוצה לברך אותך!!!!

השקעת, הורדת את המדריך וזה אומר שהגעת להחלטה.
זו אחת ההחלטות המאתגרות ביותר שאפשר לקבל ועשית זאת, על כך,
כל הכבוד!!!

כעת ניגש ללב העניין, עסק בתחום היופי זהו אחד העסקים המתגמלים ביותר שיש, כאשר יש לך אהבה ותשוקה לעזור לאנשים אחרים, לשפר את המראה וההרגשה שלהם.

אך- הינך צריכה לקחת בחשבון שזהו עסק, על-מנת שיצליח יש כמה פרמטרים בסיסיים כחובה ליישום!

מתן טיפולים זה החלק הקל הכיפי, והמתגמל ביותר.

התמקצעות תמידית, ניהול הקמת עסק וניהול השיווק זה החלק המאתגר מלבד היותך נותנת שירות המעניקה טיפולי יופי, את צריכה להמשיך לחבוש את כובע התלמידה ואת הכובע העסקי שלך כדי להפיץ את השמועה על קיומך ולהמשיך [להתמקצע ולהפוך לגרסה המקצועית הטובה ביותר שלך](#).



RAVIT AZUT

עקרון מספר

1

תעסוקה - אילו אפשרויות תעסוקה עומדות בפניך
לאחר הלימודים?



בתחום הטיפוח והיופי יש מנעד רחב של אפשרויות למקומות תעסוקה. החל ממכוני קוסמטיקה, מספרות שיש בהן מכון לטיפולי קוסמטיקה, ספא במלונות, מכוני ספא רפואיים, מכוני ספא בחנויות כלבו הקשורים לקו טיפוח העור, לרבות ספא נפש ועוד. לבחירתך כמה מסלולי תעסוקה:

1. עצמאית
2. פרילנסרית
3. שכירה
4. משולבת
5. יזמית
6. מורה/מדריכה

בכל אחת מהבחירות עליך לבצע חשיבה תוך בחינת הבידול שלך. בחני כל אחת מתוך שש האופציות לפי הפרמטרים הבאים:
רווחיות, חלוקת זמן, עצמאות, מיצוי אישי, פרופיל משרה, יכולת הנעה וניהול עובדים, חישוב יחידת רווח והפסד והכי חשוב – בחינה אישית שלך ומה מתאים ונכון לך אישיותית!

כבעלת עסק הנני מעסיקה בעלות מקצוע רבות כעובדות שכירות ובמבט אחורנית לא מעט עובדות שכירות שעבדו בקליניקה או באקדמיה במשרה מלאה עכשיו התקדמו למכון משלהן.

אחד היתרונות הבולטים בקריירה בתחומי היופי הוא האפשרות ללוח זמנים גמיש. כך שאם זו לא הקריירה העיקרית שלך או הנך אמא לילדים, זהו מקצוע אידאלי עבורך.

רזומה/תיק עבודות

כאשר אין ברשותך עדיין תיק עבודות, זה יכול להיות מאתגר מאוד מרגע סיום הלימודים ועד שתתקבלי לעבודה.

כן, יש לך את האנרגיה וההתרגשות ואת בוודאי כבר מוכנה לצלול ישר לקריירה החדשה שלך, אך, העובדה היא כי מרבית המעסיקים רוצים לראות תיק עבודות מגוון. אם הינך חדשה בתחום עלייך להיות פתוחה לכל הדרכים להשיג ניסיון בבניית תיק עבודות ובכך תוכלי להיות אטרקטיבית יותר עבור משרה או מעסיק מסוים.



עלייך לזכור שאין זה משנה איזו החלטה תיקחי ואיפה תבחרי לשלב את המקצוע החדש שרכשת. על מנת שתצליחי בזכות עצמך, חשוב: גיוס לקוחות חדשים, שמירה על הלקוחות הקיימים ויצירת תדירות ביקורים של הלקוחות.

מניסיוני אוכל לומר לך שהבסיס הנו:

- ◆ שמירה על רמת מקצועיות גבוהה
- ◆ למצוא יתרון יחסי - את הייחודיות שלך / בידול עסקי ולהבליטו.
- ◆ לוודא שיש לך מערך שיווק ממוקצע, מהיר תגובה ומותאם לפרופיל העסקי.

לקראת סוף המדריך מצפות לך מס' הטבות שאני רוצה להעניק לך, בהרשמה לקורס שלי, כדי לוודא שתהיה לך התחלה קלה משמעותית.

הטבות להגדלת המקצועיות שלך, לניהול המכון החדש, לחיזוק מערך השיווק שלך ועוד.

אם אינך יכולה לחכות לסוף המדריך, את יכולה ללחוץ על הכפתור למטה ולראות את [רשימת הבונוסים המתלווים לקורסים שלי](#).

חשוב לי שלכל תלמידה תהא היכולת להתחיל בקלות ובמהירות ליצור עסק מבוסס בתחום.

לפרטים והרשמה לשיחת התאמה לקורס וצפייה בבונוסים לחצי כאן

לשיחת התאמה



RAVIT AZUT

עקרון מספר

2

באיזה ציוד וחומרים מקצועיים עלייך לבחור?



ההמלצה הטובה ביותר שלי היא להירשם לקורסים והשתלמויות מקצועיות ולהשתתף בתערובות שמתקיימות בתחום.

החידושים בתחומי האסתטיקה השונים אינם פוסקים וחשוב תמיד להיות מעודכנת ולהביא את השיטות החדשות ביותר הקיימות בתחום. כך גם, תבטיחי לך קהל לקוחות נאמן שבוטח במקצועיותך ואינו שש לחפש חידושים במקומות אחרים כי הוא יודע שאת כבר תדאגי לעדכן אותו בכל מה שחדש בתחום ותזקפי לעצמך – זכות ראשונים.

כפי שאני בטוחה שגילית, הרבה מהחברות בתחום מספקות השתלמויות וקורסים בנושאים השונים, אני ממליצה לך לחפש חברות כאלה ולרכוש דרכם את המכונות וליין המוצרים. כאשר תמצאי חברה שמוכרת מכשור מקצועי ומוצרים / אקדמיה או בי"ס / מורה או מדריכה שאת רואה שיתמכו בך, המשיכי ללמוד, להשתלם ולרכוש מהם - פעולות אלו הן חיוניות להצלחה שלך. כשיש חברה / אקדמיה שעומדת מאחרייך ושבאמת רוצה לראות אותך מצליחה זה יעזור לך להתקדם, להתמקצע ולהפוך למומחית בתחומך.

כמו כן, בהשתלמויות ובקורסים תכירי קולגות חדשות ומדריכות מנוסות וכך תיצרי לעצמך רשת הכרויות ענפה בתחום שתוכל לתמוך בך, להכווין אותך ולסייע בעת הצורך.

אם הנך עוסקת או מתעתדת לעסוק בתחום האיפור הקבוע יש באפשרותי לסייע לך, לרבות: [במערך הקורסים של "אקדמיית הבוטיק - רות אזוט"](#), השגת מכשור וחומרים מהטובים ביותר הקיימים בשוק, יצירת קשרי גומלין חדשים וחשיפה למעגל נשות המקצוע מהמובילות בתחום.

חשוב לי שאקדמית הבוטיק שלי תהווה את חוד החנית בתחום שמשתנה ללא הרף.

לכן, כפי שאני מיעצת לך במדריך המקצועי הנני מיישמת ומקפידה להירשם לקורסים והשתלמויות אצל מומחי המאפרים בעולם, מתעדכנת בשיטות חדשות, וכל זאת על מנת להעביר את משנתי הלאה לתלמידות בקורסים שלי לרבות חשיפה והצעה לשימוש במכשור המתקדם והחדש.



RAVIT AZUT

עקרון מספר

3

איך להתחיל לבנות קהל לקוחות?



RAVIT AZUT

Permanent Master Makeup

לייצר קהל לקוחות טוב וחוזר לוקח זמן, ולכן סבלנות ואורח רוח הנו במעלה הראשונה. אחד הטיפים שלי לבניית קהל לקוחות בתחילת הדרך היא לתת טיפולים בעלות אטרקטיבית הן ביחס למחירון המקובל והן ביחס למחיר העתידי / קבוע אותו תרצי לגבות.

בעיתות בהם לוח הזמנים ריק, מטרתך - למלא את הלוח עם לקוחות באמצעות דרכים מגוונות לדג' - סבב התקשרות אישי, פרסום במימון, שיתופי פעולה ועוד..

משמעות מתן טיפול אטרקטיבי:

תמונה מאחד הקורסים [באקדמיית הבוטיק - רות אזוט](#)



1. צבירת ניסיון ופרקטיקה בטיפול הרלוונטי וכן, בהתנהלות מול הלקוחה. עקרון זה תקף גם כאשר הינך חדשה בתחום וגם כאשר הנך משיקה תחום טיפולי חדש בעסק.

2. רוחיות ממכירת מוצרים - על כך אשלח לך מייל נרחב שיזכר על "איך להגדיל את ההכנסות מכל טיפול".

3. ממליץ / משמיץ – חווית השרות הנה ראשונה במעלה, לקוחות מרוצות משתפות ויוצרות מעגליות של "חבר מביא חבר" וכך תזכי להגדלת מעגל הלקוחות ע"י פרסום מפה לאוזן.

4. שוברים עסקיים - כולנו אוהבות לקבל מתנה, הערך הפסיכולוגי של הרגשת ייחודיות הנו עם מעלות רבות ולכן הכנת שובר עסקי כהטבה אותה תעניקי ללקוחותיך / לחברות / למשפחה ולכל מי שתבואי עימו במגע יהווה לקוח פוטנציאל.



RAVIT AZUT

Permanent Master Makeup

בתמונה למטה תוכלי לראות רעיון לשובר כזה. ובמאמר נוסף בהזדמנות אשלח לך מדריך קצר על כיצד להכין כרטיסים כאלו בקלות ובחינם בעצמך - גם אם אינך מעצבת גרפית.

בכרטיס אני ממליצה לך לתת ללקוחות הפוטנציאליים להתנסות בשירותים שאת מספקת בציון מחיר השירות, אך הפעם עם המילה - מתנה, כי ככל שתוכלי לטפל ביותר לקוחות, כך הם יוכלו להפיץ את הבשורה עבורך. רבים מהם עשויים לאהוב את התוצאות וירצו לחזור כלקוחות משלמים. בסיום הטיפול הראשון בתשלום תני להם כמה מאותם שוברי מתנה, ובקשי מהם לתת את זה למי שלדעתם יכול להיות לקוח טוב עבורך.

מי לא יאהב לתת מתנה של טיפול מפנק ליקיריו? זו עובדה ידועה ששיווק מפה לאוזן עם המלצה חמה הוא טוב יותר מכל מודעת פרסומת.

היה ותעבדי באסטרטגיה זו מספיק זמן, ותתני טיפולים עם התמקדות בציפיות הלקוחה, כבר לא יהיה לך יומן ריק. בהבטחה!

דוגמה לשובר מתנה ללקוחות ראשונות





דרך נוספת לחיזוק יחסי הגומלין עם לקוחותייך הנו הבנת הלקוחה ויצירת מערכת יחסים על ידי הכנת שאלון עבור הלקוחה.

שאלת שאלות ספציפיות בטופס תיתן לך תובנה לגבי ציפיות הלקוחה מהטיפול והתוצאה אליה היא שואפת להגיע.

תוכלי להתייחס לתשובות באופן אישי, לתאם ציפיות, למנוע אכזבות מיותרות, ולתת ללקוחה תחושה שהיא יחידה ומיוחדת במינה.

מטרתו של השאלון:

- ♦ הרגלי הטיפול והטיפול של הלקוחה
- ♦ גיל ופרטים אישיים
- ♦ חשיפה למגוון הטיפולים המוצעים בעסק
- ♦ וכמובן, חלק שיווקי בו הלקוחה מסכימה לקבל דיוור, להצטרף למעגל הלקוחות וליהנות מפרסומים, הטבות וחיזוק הקשרים, לדג' ברכות במועדים/שמחות.



תמונה מאחד הקורסים
[באקדמיית הבוטיק - רות אזוט](#)



RAVIT AZUT

עקרון מספר

4

כיצד תוכלי לגרום ללקוחותיך לקבוע תור נוסף?



RAVIT AZUT

Permanent Master Makeup

זה בהחלט מאתגר לגרום ללקוחות להתחייב לתור הבא, ולכן עליך לתת להן סיבות מדוע הן באמת צריכות את הפגישה הבאה. לשם כך ובהתבסס על מילוי שאלון ושיחת ההכרות, עליך להכין תוכנית טיפול המשכית עבורן ולהזכיר אותה ואת המטרות המשותפות שלכן בסוף כל פגישה.

בכל סיום טיפול מומלץ לציין את מטרת הפגישה הבאה.

עליך להאמין בכנות שהמשכיות הטיפולים ושגרות הטיפוח כפי שהנך מציעה באופן קבוע תיתן לה את התוצאות הרצויות, כך שתוכלי להסביר ללקוחה שהגעה לתורים ויצירת רצף הנו-הכרח.

תמונה מאחד הקורסים באקדמיית הבוטיק - רות אזוט





RAVIT AZUT

עקרון מספר

5

איך לאזן בין היותר בעלת העסק
לבין היותר נותנת שירות?



יצירת איזון והבחנה בין תפקיד מקצועי וניהולי הנו הכרח ובעל משקל רב, יצירת האיזון תהווה נקודה משמעותית ביצירת הכנסות. ע"מ לחסוך בהוצאות על אנשי מקצוע עליך להיות בעסק בתחילה ולקחת זאת בחשבון תוך מאמץ מרובה ו - 100% מסירות לטובת העסק מאחר ובתקופת חבלי הלידה הנך:

- ♦ מנהלת החשבונות של העסק. כלומר, לדאוג שיהיה לך מספיק כסף לשלם את כל חשבונות העסק.
- ♦ אחריות מלאי- להזמין ולנהל סחורה ומלאי.
- ♦ ניהול משא ומתן- לדג' חוזה השכירות במקרה שהמכון מחוץ לביתך.
- ♦ ביטוחים ומקצועיות - התמודדות עם חברות ביטוח ואחריות מקצועית.
- ♦ ניקיון ונראות- שמירה ואחריות אישית כולל פעולות הניקיון ללא אנשי תחזוקה.
- ♦ פרסום ושיווק - הקמת מערך הפרסום והשיווק - וביצוע מעקב ובקרה על תוצריו.
- ♦ ומשימות/תפקידים רבים ונוספים ...

היה ובחרת להעסיק עובדים – גם נתון זה מצריך השקעה/טיפול והתמדה. העסקת עובדים -

- ♦ הוצאות שכר.
- ♦ מענה על צרכים.
- ♦ הקפדה על יחסי עובד/מעביד.
- ♦ יצירת אקלים סביבתי בריא.
- ♦ הכרה והכשרת הנפשות הפועלות בידע המקצועי בעסק.
- ♦ חשיפה ללקוחותיך כי קיימות פרסונות נוספות בעסק.



הפתרון ליציאה מהמצב המתגר הנ"ל הוא התמקדות מתמדת בהגדלת העסק, המכירות, ומאגר הלקוחות. זו הסיבה שניהול עסק מחייב רצינות, התמדה והבנה כי האחריות המוטלת עליך כבעלת העסק הנה רציפה!



תמונה מאחד הקורסים באקדמיית הבוטיק - ריית אזוט

עם התייצבות העסק, ניתן לחלק את תחום האחריות המוטלת עליך בין טיפול בלקוחות לבין מיקוד בפיתוח ובהיבטים אחרים של ניהול העסק.

טרם ההחלטה לעסוק יותר בניהול ותפעול לעומת הטיפולים בפועל תוך העברת שרביט הטיפולים לעובדים שלך, מומלץ להעסיק אנשי מקצוע / ספקים ייעודיים לכל תחום על מנת להמשיך לנהל נכון את הרווחים שלך. לדג' לשכור שירותיו של רו"ח מקצועי וקבוע, אשת שיווק, מנהלת קליניקה שתהיה בדמותך ובקווים בהם את מאמינה וכל זאת על מנת לתת את המענה והשירות ע"פ אמות המידה בהם את מאמינה.



RAVIT AZUT

סיכום המזריך

והמלצות שיסייעו לך בהמשך



להיות בעלת עסק בתחום היופי יכולה להיות בחירה מדהימה בקריירה עבורך. זוהי עבודה המצריכה מסירות רבה ומחויבות ללמוד ולצמוח - על מנת להפוך את עצמך לטובה ביותר שתוכלי להיות. בנוסף עלייך להתמיד בחשיבה יצירתית ומתמדת על דרכי השיווק של העסק החדש שלך.

המשך הכשרה/לימודים פרסום העסק מוכרח להיות בהלימה למול החשבון והתקציב שלך.

כדיי לסייע לך להתחיל להניע את הכל בקלות, בהרשמה [לקורס שלי](#) את מקבלת מספר רב של בונוסים כדי לאפשר לך להתקדם הלאה לעבר ההצלחה שלך!

מתוך המטרה הראשונית שהוזכרה בתחילת המדריך חשוב לי שלכל תלמידה ותלמידה שלי תהיה היכולת להתחיל בקלות ובמהירות ליצור עסק מבוסס בתחום.

לפרטים על הקורס וצפייה ברשימת הבונוסים לחצי על הכפתור מטה

לפרטים נוספים



RAVIT AZUT

את מוזמנת לעקב אחריי בפייסבוק ובאינסטגרם כדי לקבל עוד השראה.



ולסיכום אחרי כל המידע הזה נשאר ליישם- אני ממליצה לך להרשם לקורס הקרוב ולהתחיל לצמוח ולהרוויח כפי שאת שווה באמת!

את כל הטיפים הנוספים אפשר לקבל

[בקורסים של האקדמיה](#)

ומדי פעם תקבלי טיפ חדש או סיפור מעורר השראה למייל אליו נרשמת



RAVIT AZUT

”

רק מי שלוקח החלטה
והולך רחוק, מגלה עד
כמה רחוק הוא יכול
להגיע.

”

- אלברט איינשטיין

מעבר לעתיד שלך