

# Servicios de maquillaje en tu salón de belleza

## ¿Aún no los has incorporado?

M<sup>a</sup> Carmen Cazcarra



Paseando por **cualquier calle** de cualquier ciudad, seremos conscientes de la cantidad de salones de belleza, peluquerías y centros de estética que existen en nuestros días. Si somos dueños de uno de estos establecimientos, conoceremos, mejor que nadie, la **dura competencia** que vive el sector. Es cierto que en nuestra sociedad existen cada vez **más clientes interesados por la imagen** personal, la belleza y el cuidado de su cuerpo, pero también es cierto que el mercado ha más que **triplicado la oferta** en los últimos años, diversificando servicios y mejorando precios.

Tanto si estamos arrancando en el negocio como si queremos crecer en ventas y en clientes, en cada esquina habrá muchos como nosotros que estarán intentando hacer exactamente lo mismo. Por ello, es tan importante destacar de alguna manera y buscar caminos alternativos que nos proporcionen clientes e ingresos, apostando por nuevos servicios que puedan ser de utilidad para nuestro público.

### Servicios de maquillaje: más clientes y más ingresos

Si somos dueños tanto de una peluquería como de un centro de estética, a lo mejor todavía no nos hemos atrevido a incluir en nuestra carta de servicios los trabajos de maquillaje. Como profesionales de la imagen que somos, con cierta sensibilidad y manejo de

# Maquillaje



las técnicas de la belleza, una manera de perfeccionar nuestros conocimientos y, consecuentemente, ganar clientes, puede ser iniciarnos en el maquillaje, si todavía no lo hemos hecho.

La razón primordial es la demanda creciente de dichos servicios, ya que las ocasiones en las que nuestros clientes se acerquen a nosotros porque necesitan maquillarse pueden ser numerosas: desde bodas o fiestas de variado tipo a entrevistas de trabajo o acontecimientos laborales y sociales de diversa índole. Y no sólo los clientes femeninos, sino también los masculinos comienzan a atreverse con el maquillaje.

Si un cliente llega a nosotros a pedirnos este servicio y no se lo podemos dar, está claro que se irá a buscarlo a otro sitio... y puede que ya lo hayamos perdido para siempre. Decidir formarse en maquillaje o incorporar en nuestro establecimiento a un especialista en la materia es, sin duda, una apuesta de éxito seguro.

## Venta de productos y organización de actividades

Siguiendo con la estrategia de captar y generar negocio, al igual que podemos ofrecer servicios de maquillaje en nuestro salón, podemos incluir también en nuestro establecimiento, productos de calidad a disposición del cliente para que en el momento de maquillarse en su día a día, consiga unos buenos resultados. Si en nuestro establecimiento presentamos un expositor de maquillaje, con productos innovadores y colores de temporada, muchos serán los que después de verse bien maquillados quieran llevarse ese labial tan favorecedor o esa sombra tan llamativa que hemos utilizado para la ocasión.

*En maquillaje, al igual que en otras actividades de la imagen personal, hace falta estar actualizado*

# Maquillaje



Otras formas de estimular al cliente hacia el maquillaje y animar a su compra de productos son programar sesiones o jornadas de lo que se conoce como "automaquillaje". En dichas sesiones podremos hacer demostraciones de cómo utilizar un determinado producto, además de comunicar la importancia de tener unas buenas herramientas con las que maquillarse: pinceles y brochas de calidad, cosmética para limpiar la piel, fondos de maquillaje, etc. Todos ellos, productos que nosotros mismos podemos vender.

Una idea que funciona es animar a un grupo de clientas a que, bien gratuitamente o bien con un pago simbólico, puedan asistir a una o varias sesiones de automaquillaje, en las que puedan ver demostraciones, se puedan ver guapas y maquilladas con nuestros productos y, posteriormente, se les despierte interés por comprarlos, ahora que ya saben cómo aplicarlos con éxito.

Este tipo de actividades siempre funcionan. Y, además de reportar negocio, sirven para generar una imagen positiva de nuestro establecimiento y destacar el siempre tan eficaz "boca-oreja".

## Algunas ventajas de incorporar el maquillaje en los servicios de nuestro salón de belleza:

1. No tendrá que decir "no", cuando un cliente lo solicite.
2. Servirá para realizar más servicios y, por lo tanto, generar más ingresos.
3. Paralelamente, podrá recibir ingresos de los productos de maquillaje que venda en su salón.
4. Con demostraciones de automaquillaje o de aplicación de productos, obtendrá una buena imagen de su establecimiento y provocará el boca-oreja.

No hemos de olvidar que dichas acciones se podrían contemplar como una manera de promoción para nuestro establecimiento, por las que podrán captar nuevos clientes. Si, además, el trato recibido es positivo, todavía se incrementará más la buena percepción del negocio y quizás comenzará aquí la fidelización.

No hemos de olvidar, que en maquillaje, al igual que en otras actividades de la imagen personal, hace falta estar actualizado y al día de las tendencias. Las innovaciones en productos, así como en líneas de colores o estilos de moda son constantes.

Realizar un curso de estilismo y maquillaje es algo muy recomendable para el profesional de la imagen personal que quiera ampliar su campo de actuación. Estudiar cómo maquillar a las personas según sus rasgos morfológicos y según el efecto deseado en cada momento, le ayudará a poder hablar con propiedad ante sus clientes y ofrecerles el mejor servicio.

*Información: M<sup>o</sup>Carmen Cazcarra  
Directora de Cazcarra Image Group*