

◆做好“一收一保”

市级劳务品牌“妍姿美妆”

美技解锁颜值经济新机遇

□记者 范楚乔 郝丽莎 文图

今年年初,盐湖区劳务品牌“妍姿美妆”被评为市级劳务品牌、“创业定点培训机构”,山西妍姿美容美体有限公司发展再上新台阶;4月,品牌旗舰店和产品批发商行店焕新迎客,带给顾客更加温馨舒适的服务体验;5月,别开生面的秀禾服走秀表演启幕,将传统服饰之美与现代时尚巧妙融合,进一步提升

了品牌知名度;6月,暑期速成班咨询不断,不少学员在“妍姿美妆”get到了形象与技能提升的秘籍……

“创业多年来,我们始终秉持‘健康、唯美、时尚、创新、超越’的理念,不论是品牌建设、店面经营管理,还是日常教学培训、迭代更新产品,都致力于为消费者提供更优质的

时尚选择,帮学员找到更适合的职业发展方向。今后,我们会继续深耕美妆行业,帮助更多人员就业,把‘妍姿美妆’劳务品牌打造得更知名。”该劳务品牌负责人张明中说。

这位“80后”正带领团队成员,通过“妍姿美妆”劳务品牌,帮助越来越多的“90后”“00后”以技能逐梦,解锁颜值经济新机遇。



▲热情介绍



▲专注练习



▲认真钻研

A 组建团队 深耕品牌

时间倒回2009年,“妍姿美妆”第一家美业服务店在中心城区南风广场附近的小商品城开业。当看到顾客满意的笑容后,张明中十分欣慰,这条路选对了。

“我是专科毕业,人生第一份工作是在太原开出租车。当时很迷茫,成家后生活压力也比较大。姐姐和姐夫是做美业的,我对这个行业也很感兴趣,便决定回乡考察一番。”张明中回忆道,他发现运城的美业需求尚未被完全激活,市场很有潜力。于是,他放下了方向盘,开始学习美妆技能。

他先后在多个专业机构参加培训、进修,并组建了自己的团队。随着门店老顾客增多,如何升级服务、拓宽市场成了他思考的新焦点。经过团队成员的共同努力,中心城区、周边县城都开起了“妍姿美妆”直营店,不少顾客成为加盟商,品牌雏形逐渐显现。

2014年,“妍姿美妆”培训机构成立,开设了化妆、美甲、美容等课程,并邀请国际美甲大赛评委等名师授课,既解决了门店工作人员的技术短板,也为行业输送了技能型人才。

经过3年的深耕,2017年,盐湖区妍姿职业培训学校(以下简称妍姿学校)成立,培训课程更加系统多样,不断满足学员的技能学习需求。为给妍姿学校筑牢发展根基,张明中对其的定位从单一的技能培训平台,向集技能培训、就业指导、创业咨询、劳务输出等于一体的综合型基地转变。

2023年,盐湖区妍姿创客空间有限公司成立后,充分发挥“技能服务人才培养基地”“职业技能考试基地”的作用,帮学员从“学技能”到“创事业”一站式落地。2024年,“妍姿美妆”在盐湖区成立9家直营门面店,创立“妍怡雅”“妍姿博士”护肤品牌,在全国有400余家加盟门店。同时,依托盐湖区妍姿创客空间有限公司,孵化30余家初创企业。

B 精进教学 多元培训

“这是我参加服装设计比赛时的几套衣服,行业在不停创新,我们也在不断学习新理念、新教学方法……”在盐湖区妍姿创客空间有限公司,妍姿学校负责人欧文介绍道。

为确保教学质量,妍姿学校十分重视师资力量建设,多次邀请行业专家到校开展专项培训,以前沿理念与实操技巧提升教师的技能水平和专业素养。

同时,老师们也会到一线城市、行业发展较快的城市,以及广交会等大型展

会上考察学习,和同行交流,了解流行新趋势,并以此提炼关键元素,进行改造创新。这样的交流与学习,不仅拓宽了学校老师的视野,还为教学注入新活力。

在教学模式方面,该校坚持实践为主、理论为辅,以奖励机制提升大家的学习性和积极性。“天赋固然可贵,但实际的练习更重要。我们鼓励学员参加各种PK、展示,希望在实践中不断提升他们的技能水平。”张明中说。

妍姿学校开设的创业班采用“小班

制+导师制”模式,课程不仅聚焦技能提升,还涵盖创业规划、店铺运营、客户管理等,助力学员全方位成长。在系统学习与实践中,学员们不仅专业技能显著提高,更收获了创业的勇气与信心,向着梦想稳步迈进。

此外,该校还积极与人社部门合作,开展订单班教学,为有创业意向的人员提供免费培训,通过政企合作培养出了一大批技能人才,为他们创业就业打下了基础。

C 以技为桥 就业路广

“我们要做桥梁型校企的倡导者,帮助学员完成从‘新手’到‘经营者’的蜕变,真正实现毕业即就业的目标。”欧文说。

20岁的任可欣去年下半年入学,学的是包含化妆、美甲、美睫、纹绣等内容的全科班。今年春节,她将所学内容转化为实践,在家中搭建临时工作室,凭借朋友圈展示的精美作品,吸引了不少顾客。

同时,她精心打造朋友圈私域,并通过口碑裂变营销,微信好友从300余人增加到4700余人,短短10余天便入账4000余元。近期,她的美甲生意又迎来小高峰,许多刚高考完的学生和进入暑假的大学生都成了新顾客,忙的时候她会在学校工作到凌晨。

如今,任可欣虽然仍在学校培训,但她已展现出一定的商业思维。“边学习、边创业”的模式,让她不仅收回了学习成本,还有了额外的收入,甚至忙不过来的时候还找同学一起做美甲,带动了多人增收,专业技能成功变现。

“学校教的不仅是技术,还有引

流和经营方法。入行时间虽然短,但我觉得自己的价值得到了认可,技能也有所提高。了解我的情况后,好几个朋友也想学习美妆技能。”任可欣说。

在妍姿学校,像任可欣这样的学员并非个例。学校从课程设置到就业指导形成了一套完整体系,不仅教授专业技能,还在个人IP打造、推广营销、经营管理等方面给予全方位支持。另外,学校还为学员提供免费场地,仅需承担少量电费,大大降低了创业门槛,让更多学员勇敢迈出了创业第一步。

“目前,妍姿新象城店已经升级完成,顾客可享受到更温馨的环境、更科学的布局 and 更优质的服务。被评为市级劳务品牌,是对我们企业的鼓励和支持,下一步,我们还计划成立孵化基地,将公司的闲置地方打扫清理,为学员创业提供一定的保障。”张明中说,未来,将继续以优质教学为核心,培养更多高素质技能人才,不断擦亮劳务品牌,为行业发展注入源源不断的活力,实现经济效益与社会效益双赢。

记者手记

从开设第一家美业服务店,到如今集美业服务、职业技能培训、创业就业指导、美妆产品销售、技能人才输送于一体的“妍姿美妆”劳务品牌,张明中带领团队在美妆行业走出了自己的路子。

课程系统、师资雄厚、专业全面的职业技能培训,为大批有就业创业意愿的人员提供了入行的高效途径,培养了大量专业人才。通过直营店、加盟店,该劳务品牌为该行业从业人员提供了直接就业岗位,使化妆师等学员学成后可直接实习上岗,实现毕业即就业。此外,多年的深厚耕耘,也使这一品牌有了更多的就业创业资源。一个个成功的案例,鼓励着更多人投身美妆行业,还带动了上下游相关产业的发展,间接带动了更多就业岗位。

在企业成长与劳务品牌打造的进程中,市、区两级人社部门的精准化政策扶持与贴心服务,也为“妍姿美妆”发展注入了源源不断的动力。跻身市级劳务品牌行列后,“妍姿美妆”具备了更广阔的发展空间,相信未来,它也会成为更多技能人才的成长沃土。

记者 范楚乔