

她如何用“美”突出重围

——小记彭莉娟的婚纱美学人生

□记者 黄佳 文/图

你是否想过,美也可以成为创业的利器?36岁的彭莉娟,从一名化妆培训讲师,到创办两家婚纱集合店的“美丽架构师”。她的创业思维,打破了传统创业的固有逻辑——当别人在拼价格、抢流量时,她用“美学思维”重构了商业价值链。

“美”的启蒙与职业萌芽

在彭莉娟的童年记忆里,母亲是一位十分爱干净的人,总会把家里收拾得一尘不染,衣着朴素大方。更让彭莉娟难忘的是,母亲总爱把她打扮得漂漂亮亮,童年的自己,衣服大多是粉色和白色,总是很干净,这得益于母亲的勤劳和讲究。

“我妈总说,美丽可以让人变得自信。”彭莉娟回忆道。这种对美的信仰,像一颗种子埋进了她的心里。8岁时,她就喜欢给邻居小女孩梳发型,编辫

子;高中时,她甚至承包了班级文艺汇演的所有妆造设计。邻居们常打趣:“莉娟这双手太巧了。”

彭莉娟大专毕业后,没有选择做自己的专业,而是做出了一个大胆的选择——去上海一家化妆培训机构学习化妆。“别人觉得化妆是‘伺候人’的活儿,但我知道,这是离美最近的职业。”彭莉娟回忆道,那年她拎着简单的行李,踏上了开往上海的火车。

打造极致的“美”体验

在上海的几年,彭莉娟学习特别勤奋,积累了丰富的化妆经验。她每天最早到教室练习,最晚离开;为了研究不同肤质的妆容效果,她在自己的脸上反复试验;老师授课时,她总是捧着笔记本,连老师随口提到的“睫毛夹角度会影响眼型”都记下来。这份执着让她迅速脱颖而出——毕业时,这家化妆机构破格留她担任化妆培训讲师。

2015年,26岁的彭莉娟回到家乡周口,在一家小区里租了一间120平方米的房子,开了自己的化妆工作室。“那时候没想过要赚多少钱,就是想带美带给更多女孩。”她回忆道。

凭借精湛的技术和细致入微、热情周到的服务态度,工作室的口碑迅速传播开来,订单从每月几单增长到几十单。2016年,她凭着辛勤打拼与不懈努力,把工作室搬进了自己购买的商品房,省下了原本用于支付房租的一大笔开支。她将省下的钱,全部投入到升级妆造工具和培训员工上。她深知,只有拥有更先进、更专业的妆造工具,才能为客户提供更加优质、更加个性化的妆造服务;只有不断提升员工的专业技能和

服务水平,才能让整个工作室的服务质量更上一层楼。

“美不是用来仰望的,而是可以触摸、可以延续的生活方式。”彭莉娟说,那时她每天帮顾客试妆、推荐产品,却渐渐发现一个矛盾:女孩们愿意花上千元买一套护肤品,却对婚礼上的“人生高光时刻”敷衍了事——租件便宜的婚纱,化个“流水线”妆容,草草完成人生仪式。

“婚纱是女孩们对美和浪漫的终极幻想,为什么不能让它更‘值钱’?”

2021年,彭莉娟做了一个大胆的决定:租下两处临街门面,打造集婚纱租赁、妆造设计、婚礼策划于一体的婚纱集合店。但她没走“高价礼服+跟妆”的路线,而是把重心放在“美体验”上:根据顾客的肤色、骨相和气质,提供一对一定制专属选纱方案;为身材微胖的女孩调整腰线,给小个子新娘设计拖尾替代方案;不仅如此,彭莉娟还推出了“新娘秘书”贴心服务,这些“非常规”服务很快见效,工作室靠着口碑积累出较高人气,复购率稳步增长。



彭莉娟工作照。

让“美”成为改变命运的力量

走进彭莉娟的婚纱集合店,最引人注目的不是华丽的婚纱,而是一群阳光的姑娘。22岁的孟娟笑容可掬。这位当年高考失利的姑娘,经朋友介绍跟着彭莉娟学习化妆,用她自己的话说:“我手笨得像脚,连画眉毛都能画成‘毛毛虫’。”

在孟娟眼中,彭莉娟像亲姐姐一样对待自己。

孟娟回忆,自己练习打粉底时,彭老师要求“连毛孔都要呼吸”;画眼线时,必须闭着眼睛用手指感受笔尖的力度;甚至让我们互相化“丑妆”,再想办法“救回来”。“她总说,‘化妆不是遮丑,是放大每个人的特点’。”孟娟摸着工作台上被磨得发亮的化妆刷说,“我第一次独立跟妆时紧张到手抖,彭老师悄悄站在我旁边给我当助手,给我自信,她就像我的亲姐姐!”

现在,孟娟的月收入都稳定在5000元左右,她用自己的努力,实现了自己的价值。

26岁的完颜赛莹是这家店的店长。2017年,她经朋友介绍跟随彭莉娟学习化妆。学有所成后,她前往郑州,在一家影楼工作。

在郑州工作的那几年,彭莉娟始终牵挂着完颜赛莹的成长。尽管相隔两地,彭莉娟还是经常给她打电话、发微信,从妆造技巧的细节提升,到与客户沟通的技巧方法,一直耐心细致地指导她的工作。

然而,随着在行业内不断探索,完颜赛莹越发意识到,化妆技术虽然是自己安身立命的根本,但就像所有技艺一样,它存在着一定的“天花板”。仅仅掌握精湛的化妆技术,或许只能让自己成为一名优秀的化妆师,却难以在更广阔的商业领域有所探索。

思来想去,今年,完颜赛莹决定回到周口,继续跟着彭莉娟深入学习。她说:“彭老师不仅有着高超的化妆技艺,更在商业运营方面有着独到的见解和丰富的经验,我想成为她那样的人。”

现在,彭莉娟的团队有20多位女孩。“这些女孩大多来自农村,对未来很迷茫。”彭莉娟说,“虽然自己能力有限,但是还是想帮帮这些姑娘,为她们找个出路。”

每月,她都会派这些姑娘轮流去北京、上海学习最新的妆造技术,更鼓励大家思考商业价值的本质:为什么“三只松鼠”能靠坚果上市?“蜜雪冰城”能靠几元的奶茶成了上市公司?她带着团队拆解这些企业的商业模式,将“轻资产运营”“用户裂变”等理念融入管理中,培养姑娘们的商业洞察力。

她们中有人用第一笔工资给父母买了礼物,有人报了自考提升学历,还有人像孟娟一样,成了带教新人的“美丽导师”。

窗外,阳光为婚纱镀上一层金色,彭莉娟望着她们,仿佛看到了当年的自己——那个为女孩们试妆时,眼里闪着光的自己。她轻声说:“美是让每个平凡的灵魂,都能找到属于自己的光。”



彭莉娟为团队人员培训。