

副业创新成热点，玫琳凯为何是热选？ 从小确幸的日常到大未来的起点

在中国商业创新融合发展日新月异的今天，副业创新迎来了热度。同时，随着时代发展、人们观念的变化，如今年轻女性更喜欢用轻松且平衡的方式来开展事业。在女性发展专属平台玫琳凯，我们看到女性开启事业之路变得越来越容易了。

由玫琳凯·艾施女士在1963年创立的玫琳凯公司，就是为了给女性提供一个公平、灵活、既能够实现女性创业梦想又能够兼顾家庭的事业机会。这个商业模式完全以玫琳凯的美容顾问为中心。从最初的9位美容顾问，到如今遍布全球近40个国家和地区的数百万名美容顾问，玫琳凯对她们的初心从来没有改变。

在半个多世纪的时间里，这份事业机会一直葆有着它独特的魅力。每位女性来到玫琳凯的原因都各不相同，玫琳凯则致力让所有女性都能在这里享受一份灵活而自主的事业。凭借着轻松、简单，且具有女性特色的事业机会，玫琳凯依旧是当代女性开启创业之路的热门选择。

让女性找到自己的潜力和自我增值之路

玫琳凯相信，每位女性都拥有自己的独特的潜力。为此，玫琳凯致力让女性能够在多样的可能性中找到适合自己的发展道路和增值空间。

在近期举办的玫琳凯“玫好未来特派展”中，我们看到了三位美容顾问的真实故事。

阿娟是一名在玫琳凯工作8年的专业顾问。阿娟表示：“我非常开心，我在这里交友、享受生活、变美、赚钱、成长”。在玫琳凯，阿娟真正感受到了创业的成就和快乐。

曾是歌手的罗女士为了拥有一份不被年龄束缚的事业来到玫琳凯，渐渐成长成一名激励更多女性共同成长的管理型人才。

玫琳凯首席督导张女士在朋友、同事和顾客眼里是一位独立自信、乐观热情、非常有魅力的女性。从事玫琳凯事业20年，张女士一直坚持这个黄金法则，在玫琳凯这个真心对待彼此，愿意为彼此付出的

大家庭里，一步步成长，成为玫琳凯优秀的团队领袖。

三位女性是玫琳凯美容顾问的缩影。为了支持平凡女性不凡的梦想，玫琳凯将完备的经验和强大的资源向每一位独立美容顾问敞开，不断赋能她们的梦想。玫琳凯对美容顾问的培养涵盖了各个方面，同时利用线上手段让学习过程变得更为自主自由。

有人希望在玫琳凯赚取一些零花钱去往自己向往已久的目的地，或是发展培养自己的业余爱好，有的人希望有更多的时间陪伴自己的家庭与孩子。在这个专属女性的事业机会里，每个人都可以实现她独特的梦想——获得收入，博得认可、梦想旅程或是各种奖励机会，有的人还能够找到终身的友谊。

开一家无负担的小店 干一份有温度的事业

“轻松起步”和“全程支持”是做一名玫琳凯独立美容顾问最真实的体验。“下单、发货一个链接就能搞



定，简单好上手”，玫琳凯美容顾问刘花这样分享她在玫琳凯干事业的日常。

今年3月，玫琳凯全新“幸福小店”上线，支持每一个玫琳凯独立销售队伍建立自己的线上店铺。美容顾问无需任何库存就可以开始销售，让女性实现“零库存、低成本”轻创业，无需增加负担就能增加一份收入。

玫琳凯会支持每一家幸福小店的店铺管理和商品上架。小店24小时营业，顾客随时可以咨询下单，产品将由玫琳凯公司直接发货，免去销售人员的库存压力。在未来5年将围绕玫琳凯“以独立美容顾问为中心”的战略，打造柔性且灵活的供应链平台，更好地赋能美容顾问，为顾客提供有温度的服务与美丽体验。

据了解，每个幸福小店都具有AI测试功能，能帮助美容顾问为顾客在不同季节和场景给予专属专业的护肤建议。同时，小店还有不断推出的店铺活动和促销方案。3月，玫琳凯闪购活动在短短3天内，总零售破亿。

高复购率背后，是让生意 更易做的全方位支持

短短4个月，幸福小店的复购率就呈现出高态势。高复购率的背后，是玫琳凯为了放大美容顾问竞争优势所做出的努力。

为了使独立美容顾问能够向消费者提供优质的产品，玫琳凯一直致力于探究“美丽背后的科学”。近日，玫琳凯荣获了“2021中国安心奖”之“年度创新科技化妆品品牌”。玫琳凯每年会投资数百万美元用于研发，并进行数十万次测试，以确保

每一款玫琳凯产品都符合至高的安全、质量和功效标准。玫琳凯的科学家团队不断研发出尖端的产品，至今在全球拥有1600多项囊括产品、技术和包装设计的专利。

据调研，美容顾问们个性化且有温度的服务是消费者选择玫琳凯的主要原因。在真实人际互动的服务越来越具有稀缺性的今天，消费者需要一份专业和有温度的服务，这正是玫琳凯在今天的竞争优势所在。

秉持着“美容顾问在哪里，玫琳凯品牌就在哪里”的理念，玫琳凯上半年在多个城市举办“玫好未来特派展”，让顾客了解玫琳凯品牌、产品和服务特色。今年7月，玫琳凯中国首家新形象城市体验店落户济南。城市体验店就是为了打通美容顾问和顾客连接的最后一米。”玫琳凯的相关负责人表示。未来，玫琳凯计划在西安、武汉等全国各省会城市的核心商圈陆续开设城市美丽体验店。

玫琳凯拥有强大的技术背景，通过创新工具和赋能美容顾问带给顾客独有的专属专业的服务体验。为帮助美容顾问向顾客提供专业精准的护肤解决方案，并推荐真正合适的产品，玫琳凯为她们打造了AI智能肌肤分析工具。同时，定制化的“顾客管理数字平台”能时刻帮助美容顾问记录顾客的产品购买使用情况和皮肤报告等，助力为顾客提供贴心的服务和沟通。

玫琳凯希望通过这样360度的融合创业支持，为女性提供更加轻松、简单、平衡的创业机会，大大增强她们在创业过程中的幸福感。这样的事业机会，在如今促进创业创新的大环境下格外受到女性欢迎。

