

# 让她轻松开启创业机会 玫琳凯唤起更多女性潜力



近年来,随着“她经济”的增长,有关女性发展的话题不断升温。值得关注的是,在中国商业社会及副业创新的环境都越来越蓬勃之时,对于创业,许多女性也开始跃跃欲试。然而,想要开始经营一份生意但碍于没有资源和经验,想试试副业兼职又无从入手……这是很多动过创业念头,但在现实面前止步的女性心声。毕竟一个人往往要身兼数职,选品、销售、客服、发货……包括面临资金和库存压力。

那女性创业,有更友好的打开方式吗?作为当今女性“轻创业”的热门之选,玫琳凯给出的答案是:通过让她们轻松开一间属于自己的高颜值、高赋能的美妆线上小店,助力她的美丽事业,并且让她们边成长,边前进,事业的每一步都将有所指引。

## 幸福小店 一间传递美丽,并对美丽有承诺的“小店”



玫琳凯总部大楼

一直以来,玫琳凯独立美容顾问通过为消费者提供全方位的个性化护肤及美妆方案经营着玫琳凯事业。为了让美容顾问搭载互联网经济的引擎,更轻松地完成运营,去年3月起,玫琳凯开始支持美容顾问建立个人线上店铺“幸福小店”。此举为女性提供了一条“轻创业”的路径——品牌物流直发让小店主“零库存”就可以开业。日常她们只需专注于用美容顾问的专业来连接顾客,传播美丽并做好服务,其他都将由玫琳凯强大的运营系统来完成,从店铺形象设计、营销方案、大数据工具、物流直发等全方位支持女性创立自己的小微事业。

在玫琳凯幸福小店开通一周年之际,玫琳凯公司还宣布了数项对幸福小店店主的支持升级举措,包括为其打造更具个性化的店铺,并助力其为消费者提供更有力的售后保障。3月起,所有美容顾问的幸福小店添加全新“顾客满意保证”,在30天内,如顾客对产品带来的效果不满意,可以申请退换货。该售后服务制度是在普通网购基础上的升级举措,旨在向消费者承

诺,玫琳凯美容顾问的服务将始终向顾客提供真正有效的美丽解决方案为最终目标。通过这项权益,玫琳凯美容顾问的价值被进一步凸显,也让幸福小店更具竞争力。

“我能为你提供什么?进我的小店看看就知道了!”进入玫琳凯美容顾问芳芳的幸福小店,时尚的店铺设计非常吸引眼球,展示着琳琅满目的当季产品。点击主页上芳芳名字旁的“了解她”后,几条有关店主的关键字就映入眼帘——“随时在线”“1v1肌肤问题专家”“值得信赖”……据悉,这些标签集成于芳芳所有顾客评价里最常出现的内容。同时,芳芳幸福小店的产品精选栏正在推荐她热卖的产品,芳芳解释说,“为女性定制美丽配方正是我的绝活,所以我的护肤产品是卖得最好的”。

正如玫琳凯品牌创始人艾施女士曾说的:“玫琳凯事业的目的是让女性拥有属于自己的生意,但她们无需只靠自己做生意,玫琳凯公司永远在她们背后”。

## 让女性拥有属于自己的生意 但无需只靠自己做生意

一年以来,芳芳在幸福小店积累了许多的顾客销售记录,一张张订单的达成、一次次顾客的好评在她看来都是创业路上的回报。在她看来,美容顾问是一份很快乐的事业,因为传递的是美丽和自信,而“幸福小店”则很大程度上为她解决了运营的压力——进货、发货、算折扣……这些都免了。在这份与美有关的事业里,她既能拥有与顾客相处的温度,又能把握线上服务的便捷度。

对于如何才能真正支持到女性创业者,玫琳凯亚太及中国总裁王维芸女士表示:“在我的职业生涯里,接触到过许许多多的女性创业者,她们为着不同的理由努力,她们怀有不一样的梦想。玫琳凯的方式不是框死一个成功的目标,而是激发每个人的潜能。她来决定要投入多少的精力、多少的时间,我们提供支持帮助她可以依照她所设定的目标来前进,每天收获小幸福,逐步迈向大未来,今天会比昨天更好”。

为此,玫琳凯会从三个方面赋能创业者。一是技术赋能,帮助女性轻松起步,并且每往前一步都获得

经验上的指引。比如“幸福小店”能让她们轻松开启事业,并且解放不少运营的压力。二是知识赋能,建立她们作为美容顾问的专业竞争力。玫琳凯为新手设置了清晰的从“新人美容顾问”成长为“美容达人”的赋能路径,包括了新人起步计划、大量专业知识的培训、丰富的营销内容和直播方式;玫琳凯还通过创新工具和大数据来赋能美容顾问与顾客之间的连接,增强“美容顾问式”的服务体验。三是品牌赋能,作为一家成立超过半个世纪的美容美妆企业,玫琳凯一直致力于产品研发,为美容顾问提供卓越的产品,这也是品牌能够授权幸福小店主提供“顾客满意保证”的基础。同时,为了让美容顾问可以随时邀请顾客就近了解品牌、了解美容顾问的工作、试用产品并服务,玫琳凯还通过在各地繁华商圈设立体验中心或快闪店来打通美容顾问和顾客连接的最后一米。

时间回到1963年,玫琳凯公司创立的初衷就是为女性提供一份平等的创业机会,期待这份事业能够唤起更多女性的潜力,这样的初心在半个多世纪里从来没有改变过。

