

WIERZĘ w niemożliwe

O holistycznej pielęgnacji urody, pracy zespołowej i budowaniu marki, o astrologii i przeznaczeniu mówi Anna Nocoń, właścicielka „Anna Nocon health&beauty” w Katowicach.



Na zdjęciu od lewej: Marta Zalewska-Ćwięk, Katarzyna Sosna-Bochoń, Grażyna Zalewska, Joanna Baron, Anna Nocoń, Joanna Kwiatkowska, Sonia Rutkowska.

ISTOTNYM WYZWANIEM
JEST DLA MNIE
PROMOWANIE TERAPII
NATURALNYCH W DOBIE
ROZKWITU MEDYCyny
ESTETYCZNEJ. MUSIMY
PRZEKONAĆ KLIENTA, BY
KORZYSTAŁ REGULARNIE
Z ZABIEGÓW, KTÓRYCH
EFEKTY NIE BĘDĄ
WIDOCZNE OD RAZU.

Jakie były początki pani zawodowej historii? Dlaczego postanowiła się pani zająć właśnie masażem?

Od siedemnastego roku życia zmagalam się z kobiecymi zaburzeniami hormonalnymi, byłam częstym gościem w szpitalach, klinikach i na salach operacyjnych. Jako osoba młoda, ale już doświadczona przez los zaczęłam poszukiwania niekonwencjonalnych metod poprawy własnego zdrowia. Poznałam osobę, która wprowadziła mnie w świat medycyny chińskiej, akupresury i ziołolecznictwa. Rozpoczęła się moja przygoda z masażem, a dokładnie z refleksoterapią. Początkowo byłam pacjentką, potem stało się to moim hobby, wreszcie – zawodem. Znalazłam coś, co dało mi zdrowie, radość, energię i możliwości rozwoju.

Ukończyła pani m.in. szkołę Manualistic Aesthetic doktora Shchurevicha. Jakie są pani doświadczenia z okresu nauki?

Ukończyłam wiele różnych szkół, cały czas szukając nowych inspiracji i doświadczeń. Uczylam się w Polsce oraz za granicą, kilka miesięcy spędziłam w Tajlandii, poznając orientalne techniki masażu. Mając już całkiem duże doświadczenie, chciałam doprecyzować kierunek, w którym będę się dalej rozwijać. Stare chińskie przysłowie mówi, że gdy uczeń jest gotowy, pojawia się mistrz. Zapisalam się do szkoły Manualistic, gdy doktor Shchurevich został po raz pierwszy zaproszony do Polski przez LNE. Z ciekawości, nie wiedząc jeszcze zbyt wiele o nim i jego szkole. Okazało się, że to wybitny człowiek, geniusz masażu.

Wspaniały nauczyciel, cierpliwy i spokojny. Jego techniki należą do wymagających, lecz bardzo skutecznych i widowiskowych. Gdy poznałam jego warsztat, byłam oczarowana – wiedziałam, że to jest właśnie brakujący element mojej układanki. Rozwinęłam skrzydła. Ukończyłam z wyróżnieniem jako jedna z pierwszych osób w Polsce wszystkie moduły szkoleniowe, które można znaleźć w ofercie Manualistic Aesthetic School, obecnie uczestniczę w warsztatach dla grupy master. Inwestycja w naukę pozwala mi w oczach klientów stawać się ekspertem, a w oczach kolegów po fachu – wiarygodnym partnerem.

Jaka była pani droga do otwarcia własnego salonu?

No cóż... na początku było trochę ciężko. Brałam pod pachę wielki, ciężki, drewniany stół do masażu i jeździłam do klientów do domu. W 2006 roku rozpoczęłam współpracę z salonem Piękność Dnia, którego właścicielką jest jedna z najlepszych kosmetyczek w Katowicach, Kasia Graca. Zaczęłam stawiać pierwsze kroki w branży urodowej. Zapisalam się na szereg kursów oraz na studia podyplomowe, a następnie, zafascynowana nowymi możliwościami, na wyższe studia kosmetyczne, które aktualnie kończę.

Mój salon powstał w 2010 roku, najpierw jako Galeria Masażu. Początkowo wynajmowałam część powierzchni w już istniejących gabinetach. Klientów przybywało w takim tempie, że musiałam zatrudnić pracownika do pomocy, a potem pomyśleć o własnym, większym salonie. Dzięki nieocenionemu wsparciu małżonka i mojej determinacji po wielu nieprzespanych nocach i wylaniu rzeki łez w grudniu 2013 roku powstał salon Anna Nocon health&beauty.

Jak opisałaby pani to miejsce, jego koncepcję, priorytety firmy?

Gabinet to moje miejsce na Ziemi. Uwielbiam w nim być, pracować i tworzyć jego historię. To miejsce tworzą ludzie dla ludzi. Osoby, którym zawdzięczam zasadniczą część

sukcesu, to mój zespół. Niektórzy mówią „personel”, nie ja. Drugą częścią sukcesu są stali, zadowoleni klienci, którzy mówią, że to szczęśliwy gabinet, w którym czas zatrzymuje się w miejscu. No cóż, w końcu jesteśmy ekspertami od odmładzania! (śmiech) Moim biznesowym priorytetem jest budowanie silnej marki Anna Nocon, opartej na połączeniu specjalistycznych masaży i zabiegów kosmetycznych z holistyczną koncepcją zdrowia i urody.

Jak pani to rozumie?

Emocje i pomysł na siebie to fundamenty zdrowia, urody i samoakceptacji. Mówiąc o nowoczesnej kosmetyce, a w szczególności o odmładzaniu, nie można dziś pomijać kwestii stylu życia. Wpływ środowiska, stres, złe odżywianie i brak ruchu to początek problemów zdrowotnych, zawodowych i osobistych. Dlatego miejsce, które tworzę, ma pozwalać klientowi na pełną regenerację psychofizyczną, a jednocześnie zapewniać profesjonalne wsparcie w kwestiach kosmetycznych dotyczących twarzy, ciała, dłoni i stóp. Zajmujemy się wspomaganie leczenia zmian chorobowych, pielęgnacją i profilaktyką. Współpracujemy z lekarzami, psychologami oraz specjalistami z dziedzin pokrewnych: odżywiania, stylizacji, makijażu czy samorozwoju. Wspieramy i szkolimy profesjonalistów, dzielimy się wiedzą.

Co uważa pani za największe wyzwanie w swojej działalności?

Wyzwań jest wiele, a wraz z rozwojem pojawiają się kolejne. To tak jak z dziećmi: mały gabinet – małe wyzwania, duży gabinet – duże wyzwania. Kluczowa jest umiejętność krytycznej oceny reklamowanych nowości kosmetycznych. Istotnym wyzwaniem jest też promowanie świadomej pielęgnacji i terapii naturalnych, szczególnie w dobie rozkwitu medycyny estetycznej. Musimy przekonać klienta, by korzystał regularnie z zabiegów, których efekty nie będą widoczne od razu (niewiele osób potrafi tak zarządzać swoim czasem

INWESTYCJA W NAUKĘ
POZWALA MI W OCZACH
KLIENTÓW STAWAĆ SIĘ
EKSPERTEM, A W OCZACH
KOLEGÓW PO FACHU –
WIARYGODNYM PARTNEREM.

OD WŁASNEGO ZESPOŁU
WYMAGAM WIEDZY,
KWALIFIKACJE TO PODSTAWA
PRACY Z KLIENTEM. ALE JEST
COŚ WIĘCEJ, CZEGO NIE
MOŻNA SIĘ NAUCZYĆ NA
ŻADNEJ UCZELNI – MIŁOŚĆ
DO LUDZI I ZAANGAŻOWANIE.

**MIEJSCE, KTÓRE TWORZĘ,
MA POZWALAĆ KLIENTOWI
NA PEŁNĄ REGENERACJĘ
PSYCHOFIZYCZNĄ,
A JEDNOCZEŚNIE
ZAPEWNIAC
PROFESJONALNE
WSPARCIE W KWESTIACH
KOSMETOLOGICZNYCH.**

i portfelem, by pozwolić sobie na masaż raz w tygodniu). Wreszcie olbrzymim wyzwaniem są dla mnie tak zwane zasoby ludzkie. Gabinet mógłby obsłużyć więcej klientów i przedłużyć godziny pracy. Niestety, mimo że na Śląsku działa wiele dobrych szkół, brakuje ludzi z pasją i zaangażowaniem. Oczekiwania młodych ludzi nie są adekwatne do ich umiejętności i profilu osobowościowego...

Po raz kolejny wspomina pani o kluczowej roli współpracowników. Jak tworzy pani swój zespół? Czym się pani kieruje, dobierając ludzi i zarządzając nimi?

Wierzę w rzeczy niemożliwe i ufam swojej intuicji. Od ponad dwudziestu lat interesuję się różnymi technikami programowania umysłu (NLP) i szeroko rozumianym rozwojem wewnętrznym. Ale to jest temat na inną rozmowę... (śmiech). W każdym razie ufam w przeznaczenie, które delikatnie stymuluje i wskazuje mu drogę. „Złożyłam zamówienie” na gabinet oraz na ludzi, którzy go stworzą. Pojawili się różni, zostali najlepsi. To życie weryfikuje członków zespołu, nie ja. Oczywiście wymagam wiedzy, kwalifikacje to podstawa pracy z klientem. Ale jest coś więcej, czego nie można się nauczyć na żadnej uczelni – miłość

do ludzi i zaangażowanie. Mój zespół to dziś razem ze mną siedem osób, które uwielbiają swoją pracę. Łączy nas pasja, optymizm i świadomość wspólnego tworzenia wyjątkowego miejsca. Moje dziewczyny nie przyjmują konkurencyjnych ofert pracy. Dlaczego? Myślę, że to pytanie nie powinno być kierowane do mnie... Zarządzanie ludźmi to trudna rzecz. Każdy ma wady i zalety, trzeba być mądrym i czujnym szefem, by to zauważać, wyznaczać kierunki rozwoju, wspierać i motywować. Staram się stworzyć jak najlepsze warunki, by każdy z chęcią przychodził do pracy, mógł się realizować zawodowo i prywatnie.

Jakie metody promocji salonu uważa pani za najskuteczniejsze?

Bez wątpienia starą dobrą „pocztą pantoflową”, czyli rekomendacje i polecenia. Dobrze działają programy lojalnościowe, np.: przyprowadź przyjaciela, a w zamian dostaniesz specjalny upominek. Prowadzimy też spotkania edukacyjne dla klientów. Przekazywanie wiedzy o zabiegach pobudza apetyt na oferowane usługi. Profesjonalna strona internetowa i budowanie wizerunku w Internecie również pomagają. Dziś media społecznościowe są silnym orężem, choć inwestowanie w internetowy wizerunek nie przekłada się na szybki przyrost liczby klientów. Budowanie marki to żmudna praca.

Kim są pani klienci? Z których usług korzystają najczęściej?

To przede wszystkim osoby, które cenią sobie spokój, ciszę, dobre samopoczucie i kompleksowe usługi. Dla każdego układamy indywidualny plan pielęgnacyjny, dopasowany do potrzeb psychofizycznych, stanu skóry oraz zmieniających się pór roku. Przeważają kobiety między 40. a 60. rokiem życia, ale również ich córki z pierwszymi problemami skórnymi oraz ich mamy z wymagającymi skórąmi bardzo dojrzałymi i starzejącymi się. Coraz liczniejsze grono stanowią mężczyźni, którzy nie tylko korzystają



YASUMI

dermo & medical

z masażu ciała, ale coraz częściej pytają o zabiegi kosmetyczne oraz pielęgnację stóp. Cieszymy się olbrzymim powodzeniem, jeśli chodzi o stylizację paznokci i zabiegi podologiczne.

Dlaczego zdecydowała się pani wzbogacić ofertę salonu o elementy astrologii, astrocoachingu?

Jestem dosyć oryginalna w swoich pomysłach na życie i przyciągam do siebie równie oryginalnych ludzi. Gdy rozpoczęłam współpracę z firmą Alqvimia, zafascynowałam się ich koncepcją kosmetyki naturalnej, aromaterapią i olejami. Zaczęłam wnikać w historię alchemii, aromaterapii i kamienia filozoficznego. Połączyłam bakycy i zapragnęłam pokazać moim klientkom, jak wiele starych, sprawdzonych narzędzi i receptur jest ciągle aktualnych i tylko czeka, aż się je odkurzy i pokaże światu. Wkrótce potem poznałam panią Ewę Kornafel, wybitną astrolożkę, filozofkę, silną i mądrą kobietę, która pomogła mi zrozumieć, o czym mówi alchemia. Planety, gwiazdy, siły natury, nasze zapisane na niebie życie to nie tylko humorystyczny horoskop. To drogowskazy, które pokazują, jak wykorzystać nasz potencjał. Od czterech lat otwarci na zmiany i ciekawi siebie klienci korzystają u nas z sesji astrocoachingu pani Ewy. Z pewnością wpływa to korzystnie na ich urodę i zdrowie!

Jakie są pani dalsze zawodowe plany i marzenia?

To ciągle otwarta lista, do której dopisuję kolejne pozycje. Na pierwszym miejscu od ponad piętnastu lat jest budowanie silnej i stabilnej marki, opartej na mojej własnej filozofii piękna. Pokazywanie alternatywnych kierunków rozwoju nie tylko klientom salonu, ale również innym pracującym w branży beauty osobom. Aktualnie pracujemy nad dwoma dużymi projektami szkoleniowymi, ale nie chciałabym zdradzać szczegółów. W lipcu tego roku wchodzi na rynek nowa marka AnnaNocon Oil Therapy. To realizacja mojego marzenia sprzed lat: własne, firmowane moim imieniem i nazwiskiem, najwyższej jakości kosmetyki do masażu i pielęgnacji. Oleje produkowane są w oparciu o alchemiczną wiedzę mistrza aromaterapii, pani Eli Żyrek – kolejnej wyjątkowej osoby, której wiele zawdzięczam. Wszyscy ludzie, których spotkam na mojej ścieżce rozwoju, zostawiają w nim część siebie. Dziś mam 41 lat, jestem szczęśliwą mamą i żoną, mam wspaniały gabinet, wspierający zespół i wielu cudownych klientów. Wszystko dlatego, że podejmowałam w życiu wyzwania i uczyłam się od innych. Pokora i konsekwencja to moje „złote zasady” i sprawdzona recepta na szczęście.

Rozmawiała Olga Filanowska



RF DIATHERMY LAVATRON 250[®]

Światowa innowacja!
Temperatura pod kontrolą.

- częstotliwość fali: 470 kHz
- pomiar impedancji tkanki
- opatentowana metoda kontroli temperatury



LavaTRON 250[®]

Yasumi
ul. Kopernika 13, 62-800 Kalisz
tel. 606 399 541, 664 013 441
www.yasumi.pl