

Realisatie van een MEISJESDROOM

“Als ik mijn nieuwe instituut binnenloop, voel ik me als een kind in een snoepwinkel!” Twee jaar geleden won Annette van Elst de titel Cursist van het Jaar. Nu opent ze haar nieuwe salon in een bedrijfsruimte aan huis. Hoe heeft ze dit voor elkaar gekregen?

Annette (30) is enthousiast, een echte spraakwaterfall en bovenal een vakvrouw. “Toen ik na de opleiding startte met een kleine salon op een slaapkamer, wist ik al dat dat tijdelijk zou zijn. Mijn doel was een professionele praktijkruimte in een bedrijfspand. Ik ben heel perfectionistisch en had al helemaal in mijn hoofd hoe ik het wilde hebben. En nu is het eindelijk zover!”

De prijs

Als jong meisje zat Annette altijd al met haar neus in de poederdoos van haar oma. Ze is geboren voor dit vak, zegt ze, maar ze koos pas enkele jaren geleden voor de schoonheidsverzorging. “Ik had een marketingbaan bij een grote multinational, maar ik merkte dat er iets begon te knagen. Ik wilde eigenlijk iets heel anders gaan doen.”

Ze koos voor de opleiding schoonheidsverzorging, iets wat haar altijd al leuk had geleken, en zegde haar baan op. Die plotselinge ommezwaai verbaasde niemand. “Vrienden vroegen zich al af hoe lang ik het op een kantoor zou volhouden”, zegt ze lachend. Dat ze geknipt is voor het vak, bleek wel uit het feit dat ze de Blue Diamond Award won, de prijs voor de ‘Beste Cursist van het Jaar’. “Een grote verrassing, waar ik nog steeds van profiteer.”

Annette van Elst: “Mijn doel is mezelf en mijn bedrijf goed op de kaart te zetten.”





Salon A for Beauty in Veenendaal.



Annette verstuurd zeshonderd uitnodigingen voor de opening.



Het feit dat je zo'n prijs wint, helpt je bij het opzetten van een eigen zaak. Het trekt klanten aan en je krijgt veel positieve mond-tot-mondreclame."

De groei

Het kostte Annette weinig moeite om na haar opleiding een goedlopende salon op te bouwen. "Ik behandelde veel vrienden, familie en kennissen uit de buurt. Dat liep eigenlijk vanzelf. Dat ik die prijs won hielp natuurlijk wel, de plaatselijke pers besteedde er aandacht aan, maar daarin heb ik zelf het initiatief genomen. Ik heb ze gewoon gebeld. De eerste – mannelijke – redacteur die ik aan de lijn kreeg vond het niets, maar toen ik later een vrouwelijke journalist sprak, wilde zij er wel over schrijven. Later heb ik haar nog eens uitgenodigd voor een Hot Stone-behandeling en ook daar heeft ze toen een artikel over geschreven."

Ook al zat ze op een slaapkamer thuis, Annette heeft haar werk altijd heel professioneel aangepakt. "Dus altijd eerst een intake om de verwachtingen van de klant in kaart te brengen en natuurlijk heel goede behandelingen geven!"

De praktijk

'Salon A for Beauty' luidt de naam van haar nieuwe instituut in Veenendaal. Het is gevestigd in de nieuwbouwwijk Dragonder Oost, waar ze samen met haar man onlangs een woonhuis heeft gekocht. "We hebben ontzettende mazzel gehad dat we dit konden krijgen. Er waren in deze wijk maar vier woonhuizen met een aparte bedrijfsruimte. Daar hebben we toen op ingetekend. Het is heel raar, maar we zijn er altijd vanuit gegaan dat het zou lukken. Toen bleek dat we waren uitgeloot, was ik zó teleurgesteld! Maar op het laatste moment konden we dit pand toch krijgen. Ik ben meteen met een bevriende binnenhuisarchitect om de tafel gaan zitten voor de inrichting en de nieuwe huisstijl."

Annette koos voor een strakke, smaakvolle inrichting. De kleuren zijn zwart en grijs met donkerroze als accentkleur. De praktijk bestaat uit een ontvangstruimte en een behandelcabine met douche. "We hebben bewust rekening gehouden met uitbreiding, een deel van de ontvangstruimte kan later omgebouwd worden tot een tweede cabine." Annette werkt met de producten van Esthéderm.

De opening

Zaterdag 6 september vond de officiële opening plaats, drie maanden later dan gepland vanwege een plotselinge hernia. "Maar daar heb ik nu bijna geen last meer van." Van de opening maakt Annette een hele happening. "Je krijgt maar één kans om te knallen! Daar moet je gebruik

van maken. Ik heb in totaal zeshonderd uitnodigingen verstuurd, waarvan vijfhonderd flyers met kortingsbon die ik in de wijk heb rondgedeeld. Voordeel is dat iedereen in deze wijk nieuw is, dus mensen vinden het leuk om met elkaar kennis te maken. Bovendien hebben veel mensen ons tijdens het klussen al aangesproken. Ze zijn heel benieuwd hoe het is geworden."

Wie bij de opening is geweest, krijgt na afloop een 'goodie bag' mee, met daarin enkele proefjes van Esthéderm, een visitekaartje en een handspiegeltje met Annette's nieuwe logo erop. "Ik vind dat je mensen iets moet geven als ze de moeite nemen om langs te komen."

Het instituut wordt voor de opening helemaal ingepakt met een grote strik, die zaterdag losgeknipt wordt. Dan verschijnt het logo van Salon A for Beauty. Annette: "We geven verder make-updemonstraties met het merk Golden Rose, demonstraties Body Sugaring, een collega van Esthéderm geeft klanten uitleg en advies over de behandelingen. Overall is iets te zien. Ik wil dat het voor iedereen een spetterende dag wordt!"

"Je krijgt maar één kans om te knallen!"

De toekomst

Annette hoopt dat Salon A for Beauty een succes gaat worden. "Mijn doel is mezelf en mijn bedrijf goed op de kaart te zetten. Ik hoop dat klanten zich hier thuis voelen en dat ze betrokken zijn."

Ze combineert het werk in de salon nu nog met een andere baan, omdat haar dat meer financiële zekerheid biedt. "Geen overbodige luxe nu we net een nieuw huis en een bedrijfspand hebben gekocht! Ik weet niet of ik fulltime in mijn instituut zou willen werken, ik ben bang dat ik dat misschien te eenzaam vind en mijn collega's ga missen. Of personeel een optie is? Dat weet ik niet, volgens mij ben ik veel te streng en te perfectionistisch om mensen in dienst te nemen! Maar ik sluit niets uit."