

10月26日,大班·欧莱雅形象中心将在郑东新区正式开业,这不仅意味着欧莱雅美发系列旗舰店首度进驻二线城市,更意味着郑州美发行业将迎来一场变革。而大班欧莱雅形象中心的创办人,被郑州美发界誉为“剪刀上的舞者”的邹万记,也再次成了舆论焦点。当记者走进邹万记办公室与之面对面时,才发现这位著名发型师已经转变成“灵魂工程师”。
记者 王一品/文 慎重/图

“做自己喜欢的事 并用心做好它”

一件休闲西装,一双白边布鞋,手里端着一杯清茶……初见邹万记时,他正在和店里的发型师聊一款基本发型的再创新。在他灵活的手中,剪刀仿佛被赋予了生命似的,充满活力地舞动着。据说邹万记已经入行近30年了,但你肯定无法想象,他其实出生于一个渔民之家,原本与时尚丝毫搭不上边。

原籍湖北的邹万记,十几岁就开始随家人一起卖鱼。偶然跟朋友走进一家发廊,从此便和美发结下了不解之缘。“因为我的发质不太好,但又想赶时髦吹出个费翔那样的发型,所以当时发型师就把我的头发烫了。”邹万记记得很清楚,那是他第一次烫发,没想到这一烫竟然改变了自己的人生轨迹。

“原来发型师可以如此轻松、神奇地改变一个人的形象。”就这样,邹万记开始梦想成为一名发型师,毅然入了行。“放手去做自己喜欢做的事情,并且用心去做好它,这就足够了。”邹万记说,这是母亲对他的唯一要求,后来也成了他的人生格言。

此后,邹万记跟过剃头师傅当学徒,也在小发廊里打过杂,后来又深圳去学艺,辗转奔波数年后,他来到了郑州,也真正开启了自己的美发事业。“其实每一份经历都是宝贵的财富,尤其当年学徒的日子,让我明白了这一行当是要靠手艺、靠真功夫的。”已在郑州忙碌了17年的邹万记,一直守护者自己最初的梦想。

访大班·欧莱雅形象中心创办人邹万记 好手艺+好产品+好服务=发廊的灵魂

“薪酬与销售无关,只和手艺挂钩”

其实,来郑州没多久,邹万记在美发行业中就小有名气,逐渐成为知名发型师。前几年,郑州美发业进入膨胀期,铺天盖地的美发店不停地开业,也有不少所谓的品牌连锁店向邹万记抛出橄榄枝,但他始终不愿改变初衷——只想拿着那把剪刀,专注于自己的美发事业。

“美发本就是手艺活,无论如何膨胀,最终还是要回归本源。”邹万记认为,美发行业的未来必然是要回到最初的基本点上,好手艺和好产品才是其灵魂所在。在这样的思想驱使下,他决定自己创一家“真正的发廊”——没有

多余的推销,没有令人眼花缭乱的产品,只有对美发艺术最简单、真实的追寻,以及对顾客无微不至的服务。

大班会免费提供欧莱雅的一系列洗护产品供顾客选择。此外,大班还有一条“铁的纪律”——发型师、助理人员在任何时候都不能向顾客推销产品和理发卡。“在大班,推卡是没有提成的。”邹万记笑着说,“大班发型师的薪酬跟销售无关,只和手艺挂钩。他们要经过层层考核和筛选,每晋一级就能涨1000元的工资。”

“好的发型都是剪出来的”

在邹万记看来,发型师的剪刀必须是把“魔剪”,因为“好的发型都是靠剪出来的”。“我们的宗旨不是让一个顾客漂亮一时,而是要让美丽的发型能够‘再现’。”邹万记介绍道,“大部分顾客走进发廊,都是希望能够拥有一个更时尚、靓丽的发型,而且回家后

也能保持这种美感,只有少数顾客是因为某一特定场合需要特殊造型的。美极一时很容易,仅靠吹风机和发胶就能实现。但是,如果想令‘发型再现’,就必须凭手上的真功夫。”

有很多人在问,究竟什么才是最好的发型?在邹万记看来,最好的发型未必最新潮,但一定是最适合自己、最扬长避短、最便于打理的。

围布和毛巾 全部是“一客一套”

10月26日,大班·欧莱雅形象中心将正式开业。在这里,所有产品全部使用原装进口欧莱雅品牌的。如果您认为这么好的产品,剪一次发一定很贵吧?那你就错了。剪发38元起,烫染也有两三百元的……试想一下,欧莱雅的产品再加上资深发型师亲自为您设计发型,在普通发廊也找不到这么便宜的价格。

除了专业的手艺和超值的价,大班还强调服务至上。客人所用的围布和毛巾全部遵循“一客一套”的原则,绝不重复使用。能达到如此卫生标准的发廊,估计全国也没几家。

对一家发廊而言,服务来自舒适、卫生的环境,也来自真诚、自然的沟通。“发型师要用心去倾听顾客的需要。比如有些顾客喜欢把她们的头发留得非常长,而我们并不觉得这就是最适合的。那么我们应该先听取顾客的想法,然后给出中肯又专业的意见。”邹万记说,“发型师与顾客之间的沟通非常重要。说实话,一个好的发型被打造出来时,不是只有顾客满意,我们发型师也同样会很兴奋,充满成就感。”

正是因为这份成就感,邹万记开了自己的形象设计店。他说,看着年轻的发型师在这里成长,看着一个个顾客满意的笑容,这才是他所追寻的美发事业。

