

Na vajah iz kozmetologije med visokošolskim študijem kozmetike, za katerega pravi, da ji je dal ogromno znanja in samozavest za uspešno samostojno delo.



MINKA URŠIČ

diplomirana kozmetičarka

ZAČELA JE IZ NIČ, V ČASU NAJVEČJE KRIZE, V »ZAKOTJU SLOVENIJE«, V KOBARIDU. ZDAJ TAM USPEŠNO VODI SVOJ KOZMETIČNI SALON, K NJEJ PA PRIHAJAJO STRANKE OD BLIZU IN DALEČ, NEKATERE CELO S SVOJIMI LETALI. TO JE MINKA URŠIČ, DIPLOMIRANA KOZMETIČARKA, POLNA POZITIVNE ENERGIJE IN VESELJA DO DELA Z LJUDMI, PONOSNA NA ČUDOVITO NARAVO SOŠKE DOLINE, KI JI JE TUDI NAVDIH IN EDEN OD TEMELJEV, NA KATEREM GRADI SVOJO USPEŠNOST. DRUGI TEMELJ JE SAMOZAVEST, KI JI GA DAJE ZNANJE, PRIDOBLJENO MED ŠOLANJEM.

KAKO VAM JE TO USPELO?

Najprej naj povem, da sem ponosna, da živim in delam v enem najlepših delov naše Slovenije – v dolini Soče, v Kobaridu, ki ga krasi neokrnjena narava, predvsem mislim na smaragdno reko Sočo, gore, spokojnost... Ki sicer predstavlja »zakotje« Slovenije, a s svojo lepoto privlači številne turiste od blizu in daleč. V obojem – zakotnosti in neizmerni lepoti kraja – pa sem prepoznala priložnost za delo v kozmetiki, področju, ki me od nekdaj veseli.

KAKO STE SE ODLOČILI ZA KOZMETIKO IN KAKO STE ZAČELI?

Za kozmetiko sem se odločila, ko sem zaključila srednjo zdravstveno šolo. Vpisala sem se na program kozmetični tehnik in ga kmalu uspešno zaključila. Imela sem željo po nadaljnjem študiju kozmetike, a tega takrat v Sloveniji ni bilo, zato sem se zaposlila. Ker sem si želela samostojnega dela, sem se z delodajalcem dogovorila za najem salona, kjer sem bila zaposlena. S tem sem uresničila svoje sanje postati samostojna podjetnica. A pravo znanje za to in posledično samozavest mi je dal visokošolski študij kozmetike na VIST – Visoki šoli za storitve. Tja sem se vpisala takoj, ko so l. 2008 s študijem začeli, torej sem bila prva generacija študentk kozmetike. Študij mi je dal ogromno znanja, ki ga zdaj samo še »pilim« oz. dopolnjujem. Vedno bom VIST-u hvaležna za ta znanja, takratnemu delodajalcu pa, da mi je študij omogočil.

VAM JE DELODAJALEC PLAČAL ŠTUDIJ?

Delodajalec mi je nudil veliko podpore in razumevanja med študijem, študij pa mi je financiral Posoški razvojni center: prijavila sem se na razpis in s prijavo uspela. Zdaj hvaležno vračam to podporo z zadovoljnimi domačini in turisti, za katere skrbim v svojem kozmetičnem salonu – edinem v Kobaridu – in tudi tako pripomorem k razvoju kraja.

POVEJTE NAM NEKAJ O SVOJEM SALONU?

Imam razmeroma majhen salon, v

njem pa delam veliko stvari. Vse tisto, kar delajo kozmetičarke. Ker sem edina v našem kraju, moram imeti čim pestrejšo ponudbo. Izvajam pedikure, manikure, nege obraza in telesa, masaže, depilacije...; poslužujem se tudi različnih aparaturnih tehnik.

KDO SO VAŠE STRANKE?

Izven sezone, od jeseni do pomladi, predstavljajo večino domačinke in stranke iz Italije (tudi moški), ki jih je že ca 40 % in njihovo število še raste, prihajajo pa tudi iz dokaj oddaljenih krajev. Takrat je turistov le kakšnih 10 %. V sezoni, nekeje od aprila do oktobra, pa predstavljajo turisti kar polovico in večina od njih je stalnih strank, saj se zaradi lepote narave vračajo v Kobarid, zaradi kakovostnih storitev pa k meni.

KAKO TO, DA PRIHAJA K VAM TOLIKO TURISTOV? KDO SO?

V Soško dolino prihajajo ljudje, ki iščejo lepo neokrnjeno naravo, mir, spokojnost; kozmetična nega v mojem salonu jim dopolnjuje doživetje. Zaradi narave prihajajo tudi športniki – padalci, kolesarji, motoristi, ribiči, kajakaši, raftarji... Nekateri spremljajo žene, ki medtem, ko se moški ukvarjajo s športnimi aktivnostmi, iščejo kozmetične storitve. Ker so zadovoljne, pripeljejo še svoje moške, ki prav tako potrebujejo kozmetične storitve, pa se pogosto tega niti ne zavedajo. In povedo svojim kolegom športnikom. In se vračajo. Nekateri s svojimi letali, kot na primer padalec iz Švice, ki prihaja v Kobarid vsak mesec za en teden in ko je tu, pride zjutraj in zvečer v moj salon na masažo, pa občasno na pedikuro, pa nego obraza... In poudarja, da s kvaliteto svojih storitev prekašam ponudbo v Švici, pa še precej ceneje je.

KAKO POMEMBNO JE ZA USPEH PO VAŠIH IZKUŠNJAH ZNANJE?

Glejte, ko sem začnela, sem imela malo prometa, zato sem se vpisala na VIST, da bi pridobila več znanja, kot mi ga je dala srednja šola, in da bi se mi promet povečal. In res, po končanem 3. letniku študija na VIST-u se mi je s pridobljenim znanjem in izkušnjami

promet bliskovito povečal, da še diplomirati nekaj let nisem uspela – no uspelo mi je lani. Ne glede na to, da delam daleč stran od velikih slovenskih mest, prihajajo k meni stranke od blizu in daleč, tako rekoč iz cele Evrope, in zelo pohvalijo moje storitve. Študij mi je dal dodatna, bolj poglobljena znanja ter širši pogled in drugačni pristop do dela, do strank. To mi je tudi dvignilo samozavest. Takrat, na začetku nisem imela niti za šolnino, danes pa sem ponosna na vse to, kar mi je šola dala. Meni se je res izplačalo, čeprav sem sigurno marsikaj pozabila, kar se mi zdi normalno. A bistvo je to, da ti šola da temelje, na katerih gradiš z dodatnimi izobraževanji na tečajih, kongresih, sejnih ter s prakso, ki jo itak pridobivamo celo življenje. In celo življenje se učimo, mar ne? Še enkrat poudarjam, da sem srečna, da sem se lahko šolala – študija ne more nadomestiti noben drug način usposabljanja. Žal mi je le, da zaenkrat še nisem uspela študija nadaljevati na magistrskem študiju kozmetike. Znanje je temelj za kakovostno delo! Mislim, da enako mislijo tudi moje kolegice, ki so praktično vse, s katerimi vzdržujem stike, na različnih področjih kozmetike dokaj uspešne.

KAKŠNO PA JE VAŠE MNENJE O KVALITETI IZOBRAŽEVANJA V SLOVENIJI NASPLOH?

V Sloveniji so dobre šole. K meni prihaja na prakso veliko deklet in moram reči, da sem večinoma zadovoljna z njihovim znanjem. Seveda je pri tem treba upoštevati, katero stopnjo šolanja – srednjo, višjo ali visoko – opravljajo oz. so zaključile, saj je nivo znanja neprimerljiv, ter seveda, da nihče na začetku kariere, takoj po šoli, še ne more imeti prav veliko izkušenj. To mnoge kozmetičarke, ko sprejemajo mlade na prakso ali v službo, pozabljajo. Pozabljajo, da so tudi same bile nekoč na začetku, in da je njihovo poslanstvo, da mlade uvedejo v delo. Kot rečeno, izkušnje pridobivamo celo življenje. Pomembno pa je, na kakšnih temeljih jih pridobivamo! Visoka šola seveda da povsem drugačne temelje za delo in za pridobivanje novih znanj, kot srednja. Zato vsem praktikantkam iz srednje šole

priporočam nadaljevanje šolanja na visoki šoli.

KAJ PA VIŠJE ŠOLE?

S študentkami višje kozmetične šole nimam izkušenj, prihajajo pa k meni študentke višješolskega študija velnesa in mi jih je kar malo žal. Vse se mi zdijo pridne, zavzete, a je zelo malo stvari, ki jim jih lahko dam delati, saj študij ne daje znanj za delo v salonu.

USPELI STE TOREJ V MALEM KRAJU IN V NJEM TAKO REKO REKOČ UVEDLI KOZMETIČNO DEJAVNOST. KAKO VIDITE RAZLIKE MED KOZMETIČNIMI SALONI V CENTRU SLOVENIJE IN MED SALONI DRUGJE PO SLOVENIJI, TUDI V MANJŠIH KRAJIH?

Razlike so velike: v centru Slovenije oz. v večjih mestih so možnosti razvoja večje, predvsem zaradi večje gostote prebivalcev in tudi večje kupne moči, večje pozornosti do uredjenosti, negovanosti. A to ima tudi slabosti, predvsem večjo konkurenco, ki se ji nekateri bolj, kot s kakovostjo, zoperstavljajo z velikimi, včasih prav nerealnimi popusti. Po drugi strani pa imajo mali, zlasti turistično razviti kraji tudi svoje prednosti, ki jih večinoma premalo izkoriščajo, premalo gradijo na njih. Zaradi pomanjkanja znanja in kreativnosti, tudi poguma. Mislim, da vsaj v turistično razvitih krajih kozmetični saloni ne bi smeli imeti problemov s številom (dobrih) strank. Vesela bom, če bo moj primer komu za pozitiven zgled in spodbudo!

TOREJ POPUSTOM NISTE NAKLONJENI?

Sama dajem popuste le redko in še to le razmeroma majhne. Dajanje velikih, celo 90 % popustov je po mojem mnenju kratkovidno in predstavlja razvrednotenje dela in znanja – če seveda ga tisti, ki dajejo takšne popuste, sploh imajo kaj dosti.

OČITNO STE ZELO POZITIVNO NARAVNANI. PA VAS KAJ MORDA MOTI?

Me. Moti me na primer, da je storitvena dejavnost na področju kozmetike precej neurejena, še slabši pa je nadzor. Tako delajo oz. vsaj



V sezoni polovico strank v Minkinem salonu predstavljajo turisti in večina od njih je njenih stalnih strank, saj se zaradi lepote narave vračajo v Kobarid, zaradi kakovostnih storitev pa k njej. Izven sezone pa že skoraj polovico predstavljajo stalne stranke iz Italije, med njimi vedno več tudi moških. Na fotografiji: Minka s praktikantkama v svojem salonu.

poskušajo delati vsi vse, ne glede na to, ali so opravili le kratek tečaj, ali srednjo ali visoko šolo. Mislim, da bi tako zaradi strank kot zaradi izvajalcev bila potrebna diferenciacija del glede na izobrazbo ter ustrezen nadzor. Določene storitve se mi zdijo enostavno preveč zahtevne za srednjo izobrazbo, kaj šele brez šole, samo na osnovi tečajev. Moti me tudi delo na črno, čeprav razumem razloge za to.

KAJ PA PROBLEMI? SE VAM ZDI, DA VAM KAJ VZAME PREVEČ ČASA?

Pravzaprav posebnih problemov nimam, saj jih, če se kakšen pojavi, spriti rešujem – za reševanje praktičnih problemov se največkrat obrnem kar na moža, ki je res čudovit, vedno mi je v pomoč in oporo! Če potrebujem kakšno drugo pomoč, poiščem ustreznega strokovnjaka. Največkrat so to kakšna vprašanja, povezana s financami, računovodstvom, davki. Ja, precej časa mi vzame »papirologija« - označevanje in evidence odprtih izdelkov, evidence sterilizacij, popisi materialov ipd., a to so stvari, ki so smiselne in potrebne, zato jih jemljem kot samoumevne.

KAKŠNO JE VAŠE MNENJE O PROFESIONALNI KOZMETIKI? SMATRATE, DA JE DOBRO, DA SE LAHKO KOZMETIKA, KI JO UPORABLJATE ZA SVOJE DELO, KUPUJE V DROGERIJAH, LEKARNAH, NA INTERNETU?

Za profesionalno nego je potrebno uporabljati profesionalno kozmetiko, ki jo kupujem pri profesionalnih dobaviteljih. Ponudba je dobra, je pa pogosto problem dobiti od ponudnikov dovolj strokovne informacije; informacije o izdelkih so pogosto preveč komercialne. Zato boljše informacije, če mi le čas dopušča, poiščem sama po strokovni in znanstveni literaturi. Včasih se za nasvet obrnem tudi na VIST.

KAKO JE Z APARATI? KAJ VAM JE POMEMBNO PRI NABAVI? KAKO SE ODLOČITE ZA NABAVO NOVEGA APARATA? S ČIM VAS LAHKO PRODAJALEC PREPRIČA?

Tudi pri aparataturah držim podobno kot pri preparatih za nego kože. Profesionalni aparati za profesionalno delo. Zaupam slovenskim proizvajalcem aparatov in kozmetičnih izdelkov. Za nabavo novega aparata se odločim predvsem glede na potrebe,

Čudovita neokrnjena narava Soške doline je Minki navdih in eden od temeljev, na katerem gradi svojo uspešnost. Drugi temelj je samozavest, ki ji ga daje znanje, pridobljeno med šolanjem.



ki jih imam pri opravljanju storitev. Prepriča me kvaliteta, tudi kvaliteta informacij ter dostopnost servisa.

IMATE V ZBORNICI DOVOLJ PODPORE, ALI MISLITE, DA BI BILO POTREBNO KAJ SPREMENITI?

Nisem več članica Obrtno-podjetniške zbornice.

NA KAJ BI NAJ BILE POZORNE STRANKE PRI OBISKU SALONA? ALI JIM LAHKO PONUДИTE NASVET, KAKO NAJ IZBEREJO SALON OZIROMA KOZMETIČARKO?

Stanke naj bi bile najbolj pozorne na to, za katere dejavnosti je salon specializiran. Sama poznam kar precej kozmetičark in dermatologov, tako da v tem smislu glede na potrebe strank svetujem, na koga se naj obrnejo. No, poleg mojega salona je dermatološka ambulanta, kar je velika prednost, saj se dejavnosti odlično dopolnjujeta: stranke so v celoti preskrbljene od diagnosticiranja patoloških sprememb na koži do same nege kože. Kot diplomirana kozmetičarka ne morem diagnosticirati ali zdraviti. To delo opravi dermatolog. Hkrati na podlagi izvidov dermatologa kožo negujem. Tako en drugemu pomagava pri pridobivanju strank in dela. Pri tem pa

se spet izkazuje, kako pomembno je znanje, da lahko ustrezno sodelujem z dermatologom. Čeprav sem se kot študentka včasih spraševala, zakaj smo se učili vse mogoče iz dermatologije, anatomije, fiziologije, kemije, mikrobiologije, farmakologije... sem zdaj vesela, da sem vsa ta znanja pridobila, saj jih s pridom uporabljam. Kvečjemu bi si jih želela še več.

KAJ SVETUJETE MLADIM, KI SE PODAJAJO NA POSLOVNO POT V KOZMETIKI?

Mladim želim predvsem uspeha v kozmetiki. Recept za uspeh:

- polna skleda znanja, ki ga pridobijo s študijem kozmetike na VIST-u,
- rezina jasno definirane strategije,
- šopek kakovostnih storitev,
- vejica hitrega prilagajanja spremembam,
- zvrhano žlico ustvarjalnosti in inovacij,
- sesekljano konkurenco,
- ščepec sreče!

V sezoni polovico strank v Minkinem salonu predstavljajo turisti in večina od njih je njenih stalnih strank, saj se zaradi lepote narave vračajo v Kobarid, zaradi kakovostnih storitev pa k njej. Izven sezone pa že skoraj polovico predstavljajo stalne stranke iz Italije, med njimi vedno več tudi možkih.

VISTOVA BELEŽKA

- (Naravna) kozmetika je uvrščena med strateška razvojna področja Slovenije in to celo v strateško področje Medicina – zdravje!

Kozmetika oz. natančneje naravna kozmetika se je prvič v Sloveniji pojavila v strateških dokumentih države, s katerimi definira prioriteta področja razvoja. Umestitev kozmetike na področje medicine in zdravja je rezultat skupne pobude Oddelka za kozmetiko VIST – Visoke šole za storitve in Fakultete za farmacijo. Strateška področja so bila izbrana v okviru evropske platforme Strategije pametne specializacije (SPS).

- V okviru Strategije pametne specializacije RS je bilo izbranih prvih 9 strateških projektov Slovenije z 8 strateških področjih. Med izbranimi projekti je tudi projekt Food for future, v okviru katerega od lanske jeseni tečejo tudi raziskave učnikov nekaterih inovativnih prehranskih dopolnil na kožo. Te raziskave izvaja Inštitut za kozmetiko VIST.

- Potrjeni so SRIP-i – strateška inovacijsko razvojna partnerstva RS, med njimi tudi SRIP Zdravje – medicina, ki pripravlja strategijo razvoja več razvojnih stebrov, kot so Aktivno in zdravo staranje, Biofarmacevtika, Translacijska medicina ter **Naravna zdravila in kozmetika**. Aktivnosti za slednji steber vodi farmacevtsko podjetje Medis, nosilci za področje kozmetike pa so Fakulteta za farmacijo, Iskra Medical in VIST – visoka šola za storitve.

www.vist.si