



Sothys Salongin hoitolavastaava Christel Henriksson tietää, että menestyvässä kauneushoitolassa hallitaan paitsi iho myös numerot. Erikoiskosmetologin ja kosmetiikkaneuvoja EAT:n osaamisella tällä naisella on hallussaan koko paletti.

SOTHYS'n Christel

Anu Herrala
Christelin kuva • Anu Herrala

TAPASIMME TISKILLÄ

CHRISTEL HENRIKSSON

- Opiskeli kosmetologiksi Yrkesinstitutet Praktikumisissa 2008–2010.
- Aloitti kosmetologina Sothys Salongissa 2010.
- Opiskeli erikoiskosmetologiksi SKY-Opistossa 2013–2014.
- Nimitettiin Sothys Salongin hoitolavastaavaksi 2019.
- Opiskeli kosmetiikkaneuvoja EAT:ksi Omniassa 2019–2021.
- Työssä parasta: Ihanat asiakkaat, jotka antavat työlle motivaation ja yritykselle liikevaihdon.
- Mitä asiakkaat kysyvät juuri nyt: Vaihtoehtoja botoksi-pistoksille.



"Nykyajan työelämässä korostuvat luovuus, analyyttisyys, muutosvalmius ja kyky sietää epävarmuutta. Omaa osaamista on täydennettävä sitä mukaa, kun elämä ja ura vievät eteenpäin",
Christel Henriksson pohtii.

Christel Henriksson on sekä erikoiskosmetologi että kosmetiikkaneuvoja EAT. Vastaavaa tuplakomboaa ei ole Suomessa tieltävää vielä kenelläkään muulla.

Ennen kosmetologiksi valmistumistaan Henriksson ehti opiskella myös datanomiksi, mutta jo siinä vaiheessa rakennekynsityö oli alkanut kiehtoa. Isän ehdotuksesta tytär lähti kosmetologikouluun, missä asiakashoidot tehtiin sarjalla nimeltä Sothys.

– Asuimme lapsuudessani Ranskassa, ja se tuntui heti omalta. Toisella yrittämällä pääsin harjoittelujaksolle Sothys Salonkiin, ja kun valmistuin, minut palkattiin tänne vakituisiksi, muistelee Henriksson.

HOITOLAVASTAAVAN ON TUNNETTAVA NUMEROT

Nyt kymmenisen vuotta myöhemmin noheva nuori nainen on Sothys Salongin hoitolavastaava. Salongin omistaa Sothys'n maahantuoja Eurocosmetics Oy, mutta Henriksson pyörittää sen arkea itsenäisellä otteella.

– Teen asiakashoitoja, myyntiä, markkinointia, budjetoitua ja raportointia. Somistan, sometän, siivoan ja olen kahden sopimusyrittäjämme työpari. Jos täällä on opiskelijaharjoittelijoita, perehdytän ja ohjaan heitä. Lippulaivahoito-

la-aseman vuoksi teen myös lehdistöhoidot.

Henrikssonin työ ja sen vaatimustaso ovat kasvaneet melkoisesti sitten alkuvuosien. Sothys-sarjaan liittyvä koulutus tulee hoitolavastaavalle luonnollisesti maahantuojan puolelta. Vuonna 2014 hän valmistui erikoiskosmetologiksi, mikä päivitti yleisen hoidollisen osaamisen huipputasolle.

Vuonna 2019 Henriksson eteni hoitolavastaavaksi, mutta jo ennen ylennystään hän oli alkanut kiinnostua hoitolayrityksen bisnespuolesta.

– Alan erikoisammattitutkinto oli juuri uudistunut, ja kosmetiikkaneuvonnan osaamisala tarjosi sitä, mille tunsin tarvetta. Mutta nimen perusteella oletin, että se oli tarkoitettu vain kosmetiikkaneuvojille.

Kun väärinkäsitys oikeni ja työnantajakin näytti vihreää, alkoi noin puolentoista vuoden mittainen koulun ja päivätyön yhdistävä tiivis rupeama. Koronakevät toi omat haasteensa, mutta toisaalta vahvisti tunnetta, ettei opintojen ajoitus olisi voinut olla oikeampi.

– Hoitolayritys ei enää menesty mutu-tuntumalla tai hyvällä hoidollisella osaamisella. Myös liiketalouspuoli on hallittava. Kosmetiikkaneuvoja EAT -opinnot tukivat työtäni hoitolavastaavana ja lisäsivät ammatillista itsevarmuuttani ensimmäisestä opintojaksosta alkaen, Henriksson kertoo.

Fiilispohjalta hyvät jutut eivät aina kestä kannattavuuslaskelmia.

SINÄ JOHDAT ITSEÄSI JA OPINTOJASI

Kosmetiikkaneuvoja EAT on kehitetty koulutustehtäviin tähtääville tai niissä jo toimiville kauneusalan ammattilaisille. Mutta opiskelemaan voi hakeutua myös kun haluaa kehittää paitsi koulutus- niin liiketalousosaamista, hoidollisia taitoja ja vaikkapa työpaikkaohjaamisen valmiuksia.

Tutkinnon laaja-alaisuus ja erilaisuus sai jotkut Henriks-sonin kollegat jopa hämmentymään: Alat opiskella mitä? Ja miksi? Etkö tiedä jo ihan tarpeeksi? Aiotko vaihtaa työpaikkaa vai tahdotko lisää palkkaa?

– Usein ajatellaan, että jatko-opintoihin mennään ottamaan haltuun joku tietty selkeä juttu. Tässä skaala on laaja ja jokainen käyttää opittua siten, kuin se omaa työtä parhaiten palvelee. Oma tavoitteeni oli lisätä valmiuksiani vetää kauneushoitolayritystä analyttisellä ja fiksulla tavalla, Henriks-son linjaa.

Luonteelleen tyypillisesti Henriks-son tarttui opintoihin täysillä ja tahtoi samalla antaa kaikkensa työrintamalla. Kun oman panoksen riittävyys alussa hiukan huoletti, opintomentori **Maarit Marttinen** antoi suojatilleen tärkeän neuvon:

– Jatko-opinnot eivät kulminoidu vain loppunäyttöön tai -raporttiin vaan koko oppimismatka on tärkeä. Opettajien työtä ohjaavat tutkinnon perusteet, mutta sinä teet tätä itseäsi ja työpaikkaasi varten. Älä vaadi itseltäsi liikoja, koska vähempikin riittää.

Se helpotti, ja oli tärkeä oppi sinänsä. Nykyajan työelämässä tehtävät, vaatimukset ja muutokset eivät lopu. Jos tahtoo säilyttää oman henkisen ja fyysisen terveytensä, on osattava johtaa itseään. Tätä opiskeltiin myös opintojaksoilla ja se on ollut tarpeellinen taito työn arjessa.

OPITTU SIIRTYI SALONKIIN

Lähes koko sen ajan kun Henriks-son on ollut hoitolavastava, maailma on elänyt epävarmuuden keskellä. Nyt ollaan siirtymässä uuteen normaaliin, jonka todellisuus on toinen kuin ennen kriisiä. Myös Sothys Salongissa työt, tai ainakin niiden tekemisen tavat, ovat muuttuneet.

– Perustan kaikki päätökset analysointiin ja laskelmiin. Koulussa tuntui tyhmältä laittaa mustaa valkoiselle itsestään selvistä asioista. Mutta ne juuri herättivät huomaamaan, ettei-

vät fiilispohjalta hyvät jutut aina kestä kannattavuuslaskelmia. Jos joku Salongissa ei ole muuttunut, niin asiakaspalvelun arvo. Se on vain noussut, sillä Henriks-sonin mukaan hoitolabisneksessä kaikki kulminoituu asiakkaisiin.

– Ihanat asiakkaat ovat työni suurin motivaatio, mutta he myös maksavat palkkani, joten heitä tärkeämpää ei ole. On kuitenkin kriittistä tuntea omalle liiketoiminnalle tärkeimmät asiakkuudet, sillä niistä jokaiseen ei yksinkertaisesti kannata panostaa samalla pietteetillä.

Salonki oli aikanaan yksi nuoren Christelin omista harjoittelupaikoista. Nyt hän opastaa siellä tulevia ammattilaisia, joiden vaihteleva taso asettaa ohjaajan kyvyt koetukselle.

– Opiskelin EAT:n valinnaisissa työpaikkaohjaajana toimimista. Nyt on paljon helpompi määritellä ohjattavieni tarpeet ja tukea jokaista oikealla tavalla. Ja kun tunnen hyvän ohjausprosessin vaiheet, en kuormita itseäni keskittymällä vääriin asioihin.

Numerot ovat myös paljastaneet, että kannattava bisnes edellyttää tuotemyyntiä. Henriks-son näkee myyntitilanteen kuin koulutuksena, jonka tuloksena asiakkaalle selviää, mitä hän tarvitsee. Kosmetiikkaneuvoja EAT:n kouluttajaosaamisellekin on siis päivittäistä käyttöä.

ELINIKÄINEN OPPIJA EROTTUU EDUKSEEN

Juuri nyt Henriks-son tuntee tietävänsä tarpeeksi, jotta voi luotsata Sothys Salonkia luottavaisin mielin. Mutta ala kehittyy vauhdilla ja sekin on nähty, että koko maailma voi muuttua yhdessä yössä.

– Monipuolinen työkokemus ja kattava tutkintotausta auttavat minua pärjäämään jopa isoissa ja nopeissa muutoksissa. Perusteellinen kouluttautuminen kertoo myös, että olen sitoutunut alaan. Hyviä kosmetologeja on paljon, joten erottautuminen on tärkeää.

Henriks-sonin tutkintonimikkeistä juuri kosmetiikkaneuvoja EAT herättää eniten mielenkiintoa.

– Innostan muitakin mukaan, sillä opiskelu täyttää paitsi tiedot niin akut, laajoista verkostoista puhumattakaan. Aika monta juttua olisi jäänyt kokematta ilman koulumaailmassa syntyneitä suhteita, neljän tutkintonimikkeen nainen summaa. ●