

Egenföretagare in på bara skinnet

Direkt efter utbildningen till hudterapeut på Elisabethskolan i Stockholm startade Rose-Marie Claesson egen salong i Solna. Salongen blev snabbt en succé och receptet till framgång är Rose-Marie helt övertygad om vad det är:

- Att ha en målbild! Satsa och tänk att det kommer att gå bra, inte att det bara kommer att gå runt.

I början hade Rose-Marie riktigt bra flyt. Arbetsmarknadsministern kom till Solna och besökte Nyföretagarmässan där Rose-Marie stod med en monter och helt plötsligt var hon på första sidan i en nyhetstidning.

- Det var jättekul för mig som kom från landet. Jag är lite blyg så ibland kunde det bli lite för mycket med all uppmärksamhet.

- Jag marknadsförde företaget själv och fick en växande kundkrets ganska fort, däribland en del så kallade kändisar. Till slut var det till och med en väntelista. Jag sa ja till alla kunder vilket gjorde att jag arbetade mycket.

Rose-Marie har nu arbetat som hudtera-

peut i 14 år och har även hunnit med att jobba på Åhlens Day Spa och Hasseludden, varit mammaledig och vidareutbilda sig inom hudvård och make-up. Idag ligger salongen



NBE-maskinen använder Rose-Marie till att jämna ut huden på ett skonsamt sätt. Snart ska hon även vidareutbilda sig för att kunna använda maskinen till att reducera celluliter och till lymfdränage.

FOTO: JENNY STERNSTRÖM

en Hudhälsa i anslutning till hemmet i Österskär.

- Det känns naturligt att öppna här eftersom det är nära till dagis och hemmet.

- Dessutom fanns det en efterfrågan bland min omgivning i Österskär.

- När jag arbetade på Åhlens och Hasseludden var det mycket mera stress. Där var det löpande bandet-behandlingar. Nu arbetar jag helt annorlunda och kan i min egen salong erbjuda ett personligt omhändertagande utan stress, i en lugn miljö och det uppskattar mina kunder.

Skönhet och hälsa har alltid varit ett av hennes intressen vid sidan om arbetet.

- Jag hade egen salong hemma när jag var liten och "tvingade" pappa att ha papiljotter i håret och få naglarna målade, säger hon med ett skratt.

Blandad kundkrets

Under Rose-Maries tid som hudterapeut har det funnits en blandad kundkrets.



Skönhet och hälsa har alltid varit ett av Rose-Maries intressen vid sidan om arbetet. - Jag hade egen "salong" hemma när jag var liten. Jag "tvingade" pappa att ha papiljotter i håret och få naglarna målade, säger hon med ett skratt.

FOTO: JENNY STERNSTRÖM

- Både yngre och äldre kvinnor, men även män har börjat inse vikten av att ta hand om sin hy.

Allergivänligt och naturprodukter

Tidigare samarbetade Rose-Marie med hudläkare för att få en medicinsk bedömning innan hon börjar behandla kunder med medicinska problem. Målet är att samarbeta med en hudläkare igen.

För Rose-Marie är det väldigt viktigt att hennes produkter är allergivänliga och naturliga. Hon arbetar med naturprodukter och en speciell maskin som heter NBE 500. Maskinen hjälper till att jämna ut huden och ger en förnyring utan farliga operationer eller bieffekter. Den är medicinskt godkänd.

Viktigt med nätverkande

För att marknadsföra sig själv

och lära sig mer om eget företagande är Rose-Marie med i flera nätverk, bland annat kvinnonätverket Astrid. Hon passar även på att ta chansen att gå på olika seminarier som bland annat anordnas av näringslivsenheten i Österåkers kommun.

- Nätverkande är viktigt eftersom man får ett stort och brett kontaktnät som både är trevligt och bra för oss egenföretagare, avslutar hon.

Lovisa Svedberg