

Communiceer met je uiterlijk

Merel van 't Wout is schoonheidsspecialist, visagist, kleuranalist en kledingadviseur met een eigen praktijkruimte in Rotterdam. Daarnaast heeft ze inmiddels zes boeken op haar naam staan, waaronder haar meest recente boek 'Stijlfactor 5'.



Tekst: Kim de Jong

Merel van 't Wout

Merel geeft allround advies: ze kijkt naar wat de cliënt staat, wie de persoon is en naar wat zij uitstraalt. De klant wordt geen ander type, maar haar betere zelf. Merel werkt veel op locatie: bij winkels, bedrijven en andere klanten. "Ik train van alles, waaronder kleurtrainingen", vertelt ze. Maar daar kom je niet vanzelf. Zo begon Merel bij Rob Peetoom, waarna ze door Redken werd gevraagd. Het balletje is gaan rollen en opeens had ze er een heel scala aan klanten bij. "Het een-op-een werk is heel belangrijk, maar het belangrijkste is kleding en stijl." Veel cursisten komen uit de mode, schoonheidsverzorging of kapperswereld.

Boek

"Ik heb het boek geschreven omdat mijn vorige boek aan vernieuwing toe was. In deze maatschappij moet het snel en anders", zegt Merel. In Stijlfactor 5 staat beschreven dat elke klant vijf belangrijke punten heeft. Naast kleur en kleding worden ook accessoires en de persoonlijke smaak in het advies meegenomen. Merel: "Klanten vullen vooraf een vragenlijstje in, zodat ik een beeld krijg over de vragen en wensen van de klant. Dit neem ik mee in het totale advies waarbij de klant uitleg krijgt waar ze op kan letten als ze kleding koopt." Merel vertelt dat ze niet alleen kijkt naar wat niet goed is, maar vooral de positieve kant belicht. "Mijn doel is om maatwerk te leveren, ik bespreek met de klant wat zij wil. Met dit boek wil ik laten zien dat stijl heel persoonlijk is. Doe wat je leuk vindt, wees jezelf. Je mooiste zelf."

Meer kansen

"Als je er mooi uitziet, dan heb je meer kansen. Je bent je eigen reclame. Als zzp'er kun je overal klanten vinden." Merel pikte zelf veel klanten op het schoolplein op: "Dit zijn vaak vrouwen die ook in een bedrijf werken en die mij aanbieden daar een training te geven. Uiterlijk is zo belangrijk, we communiceren ermee."

Mooi

Merel kan allround advies geven doordat ze haar eigen schoonheidssalon heeft gehad. Deze ervaring en die van haar opleiding tot visagist, gebruikt ze dagelijks. Merel: "Ik kijk ook altijd hoe de make-up van een klant mooier kan, daarbij help ik dan gelijk met het aanbrengen. Het is zo fijn om uit verschillende laatjes te plukken. Mensen mooier maken uit liefde voor de mens, geweldig. Ik gun het iedereen om er mooi uit te zien."

Salon

"Ik geef trainingen aan schoonheidsspecialisten, waarbij ik zorg dat zij meer verkopen." Merel geeft presentaties in kleur en make-up en kleuradvies over make-up in combinatie met de visagist en de schoonheidsspecialist. "De beleving is nu heel erg belangrijk geworden. Als je het bij een bepaalde salon zo fijn hebt gehad, dan ga je daar sneller naar terug. Het gaat om de persoonlijke aandacht."

Ontwikkelingen

Het vak staat niet stil, dat beschrijft ze ook in het deel van haar boek dat over personal branding gaat. "In kleuren werkte ik eerst met vier of zes seizoenen, nu zijn dat er minstens twintig." Ze vindt dat dit haar werk nog uitdagender maakt. "Ook wordt persoonlijkheid steeds belangrijker. Het is veel breder en meer gestyled."

Advies

Het totaalplaatje is erg belangrijk in de salon. Zo geeft Merel het advies om je kennis te blijven vergroten en maatwerk te leveren. "Zie elke klant als individu. Klanten komen bij jou voor het lekkere kopje koffie en de aandacht. Zorg dan ook dat dit klopt. Het uiterlijk, de manier hoe je werkt, de salon; alles moet kloppen."