

SHE'S MERCEDES

RŮŽOVÝ MERCEDES JE VELKÁ MOTIVACE

Pokud někdy narazíte na růžový Mercedes, nebude vás šálit zrak. Několik takových vozů totiž skutečně existuje. Je to jedna z výhod, na které mohou dosáhnout nezávislé kosmetické poradkyně Mary Kay. Jednou z prvních řidiček růžového Mercedesu v České republice je Alice Pavlů, nezávislá National Sales Director.

Rozhovor: Martina Peřinková

Foto: Martin Faltus

Podnikat s Mary Kay jste začala na mateřské. Jak jste tuto příležitost objevila?

ALICE PAVLŮ: Ve své podstatě to objevilo mě. V té době jsem se nacházela v období, kdy mi nic nechybělo. Měla jsem první vytoužené dítě, bydlela jsem v bytě, ve kterém jsem bydlet chtěla, a byla jsem vdaná za muže, jehož jsem milovala. Byl to tzv. happy life. V té době můj muž pracoval na recepci v hotelu a řekl mi, že je u nich ubytovaná první generální ředitelka Mary Kay. Že je to nějaká kosmetická společnost. Dostal od ní produkty na vyzkoušení a doporučení, že bych se mohla stát nezávislou kosmetickou poradkyní Mary Kay. Měla jsem v té době dost předsudků vůči přímému prodeji, takže

jsem to odmítla... Ale produkty jsem vyzkoušela.

Po nějaké době jsem byla pozvaná na akci společnosti Mary Kay v Obecním domě. Měla jsem to blízko, a hlavně jsem chtěla vidět nově zrekonstruovaný Obecní dům. Na tuto akci jsem se tedy vydala. Důvodů, proč jsem tam nakonec šla, bylo více, žádný z nich ale nebyl začít podnikat s Mary Kay.

Akce vás zaujala?

Nadchlo mě to. Ženy byly příjemné, krásně upravené, to se mi líbilo. Nadchly mě i produkty, protože kosmetika mě vždy zajímala. Manžel mi večer volal, jak se mi to líbilo, řekla jsem mu, že nevím, že ještě nejsem rozhodnutá, ale nakonec jsem přeci jen začala.



Co následovalo?

Potom mě čekaly nejrůznější vzdělávací akce na prodejní dovednosti, produkty, práci s lidmi apod. Jako recepční v hotelu jsem měla zkušenosti s jednáním s lidmi, ale tam jsem byla většinou reaktivní, nyní jsem musela být více proaktivní. Podnikání s Mary Kay není jen o prodeji produktů, ale i o tom, že ženám doporučíme péči na míru podle typu a potřeb jejich pleti, ukážeme jim, jak produkty používat, jak se o pleť starat i jak se nalíčit, aby se cítily dobře a hlavně, aby to uměly. Vlastně učím ženy to, co mi do té doby nikdo neukázal.

A když se to ženám líbí, následně jim produkty nabídnou a prodám. Ten závěr procesu jsem se musela naučit, ale moc mě bavilo, jak ženy byly po setkání se mnou krásnější a spokojenější.

Byla jste vlastně součástí Mary Kay od samých začátků značky v České republice...

Rok 1997 byl rok, kdy Mary Kay na českém trhu začala. Byly jsme tedy úplně první kosmetické poradkyně

„Okamžik, kdy jsem pochopila celý proces Mary Kay a vše, co se podnikání týče, bylo to, že jsem se v roce 1998 zúčastnila konference v Dallasu.“

tady. Okamžik, kdy jsem pochopila celý proces Mary Kay a vše, co se podnikání týče, bylo to, že jsem se v roce 1998 zúčastnila konference v Dallasu. To bylo asi 8 měsíců po mém začátku. Akce sice probíhala v angličtině, kterou jsem v té době úplně neovládala, ale i tak jsem něco pochytila. Co se musím naučit, jak to funguje, moc se mi to líbilo. Chtěla jsem být jako ty ostatní ženy tam – bezprostřední, příjemné, veselé. Tehdy jsem se hodně styděla, ale chtěla jsem se stát tou ženou, která ostatní podporuje.

Kdy u vás nastal ten zlom, kdy jste si řekla, že tohle je ta kariéra, které se chcete věnovat naplno?

Kariéru s Mary Kay jsem si začala budovat už na mateřské s prvním dítětem. Po čase jsem odešla, protože jsem měla pocit, že to není pro mě. Když jsem čekala třetí dítě, vrátila jsem se zpět a už jsem věděla, že

u toho chci zůstat. Samozřejmě že jsem věděla, že kdyby se mi nevedlo, vždy je možnost najít si něco jiného. To mi dávalo jistotu, ale už jsem o tom nepřemýšlela. Od roku 2003, kdy byl mé dceři rok, jsem si budovala již poměrně slušnou kariéru. To bylo období, kdy jsem si už dokázala vydělat tím, co jsem dělala.

Jak se vám dařilo zkombinovat rodinu a podnikání?

Šlo to báječně, protože jsem mnoho věcí řešila po telefonu, tehdy ještě nějaké on-line schůzky nebyly. Nejpokrokovější forma komunikace byl tehdy e-mail. Mary Kay komunita je pro mě druhá rodina, ať už jsou to zákaznice nebo kolegyně. Vytváříme si vzájemné vztahy, což je a bylo velmi příjemné. Při podnikání s Mary Kay oslovuji ženy, které již mají děti nebo teprve děti mít budou. Spousta činností jde dělat přímo s dětmi a dnes vidím u kolegyně, které mají malé děti, že se jim daří spojit to ještě lépe než tehdy mně.

Zmínila jste, že ze začátku jste byla plachá. Jak jste se vyrovnala s tím, že jste najednou musela hovořit před lidmi?

Tím, že jsem to začala dělat. Je to jen o strachu z něčeho, co pravděpodobně nikdy nenastane. A když ano, je to jen nepodstatná maličkost. Je důležité si uvědomit, že lidé, kteří vás poslouchají, jsou přátelští. A že je jasné, že se nebudete líbit každému. Funguje mi to, že vše dělám autenticky, ze srdce, přirozeně. Neučím nic, čím bych si sama neprošla. Neučím jen teorii, ale to, co znám z praxe. Tím je to jednodušší. A učila jsem se postupně – nejdříve jsem měla jednu zákaznici, pak dvě, tři a tak dále.

Když jste viděla kariéerní plán, mířila jste hned na vysoké pozice?

Mně to chvíli trvalo. Chtěla jsem být nezávislá Sales Director, což je pozice, kde už svou práci řídím sama. Znamená to mimo jiné sdílet to, v čem je Mary Kay nejlepší, a to je kariéerní příležitost. Motivuje mě to, že nikdy nevím, která žena bude za pár let řídit růžový Mercedes. Baví mě podporovat ženy v tom, aby si věřily a chtěly víc, aby mohly rozvíjet svůj talent. Heslo naší zakladatelky Mary Kay Ash je: „Mysli každý den na to, komu můžeš změnit život“. Tím se řídím a to mě naplňuje.

Změnila se od roku 1997 vaše práce?

Podnikání s Mary Kay je založeno na vztazích mezi lidmi, a to se nezměnilo. Dnes se změnila technologie, online svět, sociální sítě, které máme k dispozici. V telefonu a v počítači máme mnoho aplikací, které nám usnadňují evidenci, objevili jsme on-line vzdělávání, on-line meetingy. Nicméně osobní setkání je vždy lepší a i přes technologický pokrok dnešní doby na něj nedám dopustit.



Jste řidičkou růžového Mercedesu, což je výhoda, kterou mohou získat nejlepší nezávislé kosmetické poradkyně. Jak vzpomínáte na moment, kdy jste si auto poprvé převzala?

Byl to jeden z prvních Mercedesů, který se předával v České republice. Předtím jsem jezdila v růžovém autě jiné značky a říkala jsem si, že je to jedno, auto jako auto. Ale není to pravda. První Mercedes jsem měla příležitost řídit v roce 2014, a když jsem do něj sedla, bylo to něco naprosto jiného. Dokonce jsem se bála řídit automat, že tomu autu něco udělám. Pro muže je to asi vtipná historka, ale je to opravdu obrovský rozdíl.

Jak na tuto netradiční barvu reaguje okolí?

Barva často působí bílo-růžově. Často lidi koukají, zda je to opravdu růžové, nevědí, zda se jim to nezdá. Když vidím, jak auto zkoumají, vždy si říkám: ano, je to růžová. Většinou ale dostáváme komplimenty, s negativními reakcemi se nesetkávám. Myslím si, že růžová barva je skvělý nástroj, něco, co nás odlišuje a charakterizuje. Ačkoliv v různých zemích mají poradkyně příležitost řídit auta různých značek, růžová fólie, která se na auta lepí, je všude na světě stejná.

Co se vám na Mercedesu nejvíce líbí?

Hlavně bezpečí a komfort. A všechny ty další a další technické vychytávky, které se do aut neustále přidávají.

Přiznám se, že sama ani nevím, jaké všechny funkce bych mohla používat.

Co ráda děláte ve volném čase?

Našla jsem se, moje práce je mou vášní. Moje děti už jsou velké. To, co mě naplňovalo ještě před pár lety, jako byly školy, kroužky, společné víkendy a zážitky s dětmi, je už pryč. Mám nyní dva pejsky. Miluji dobré knihy, filmy, relaxační procházky, ráda chodím na dobré jídlo do restaurace. Volný čas trávím hlavně s manželem, děti už nám vylétly z hnízda.

Kdysi jste se pustila do velké změny. Co byste poradila ženám, které stojí před podobnou volbou?

Ať se nebojí změny. Někdy jsme příliš svázaní tím, co jsme vystudovali. Někdy je změna jedinečná příležitost změnit úplně všechno. Doporučila bych každému, kdo se pro změnu rozhodne, aby počkal rok, vše je nutné se pořádně naučit a dát tomu čas. I virtuos musel hodiny a hodiny zkoušet.

Vše konzultujme s lidmi, kteří jsou tam, kde chceme být my. A neradme se s nejbližším okolím, které se bojí změny možná více než my. A poznala jsem, že minimálně 50 procent úspěchu je nadšení a víra, bez toho to nejde. I mě pochybnosti a strach velmi často brzdily na cestě k růžovému Mercedesu.