

## A b c 超剪派專業造型沙龍 打造專屬美麗

# 陳金惠 以客為尊的核心價值

一路從髮廊的助理到自行開店創業，陳金惠始終將「樂在工作」的正面能量，散布在工作場合，看到客人因美麗蛻變露出滿意的笑容，而說出的那一句「感謝」，就是最大的成就感。

文／羅怡如 攝影／余秀萍



**A** b c 超剪派專業造型沙龍位於捷運景安站斜對面，由專業優

質團隊為消費者打造專屬的自信，負責人也是首席造型師陳金惠則是美麗的推手。沒有背景、沒有人脈，憑著真誠待人的熱情、苦幹實幹的韌性及完美服務的人格特質，一路走來，她贏得客戶的心，受到客人的肯定，以

口碑在行業中闖出名號。

### 扎實基本功 贏得客戶支持

當年，為了改善家計，學校畢業後陳金惠就從雲林北上，在姐姐的美容院幫忙，從最基層的洗頭小妹做起，因為勤奮好學，很快就成為設計師。

傳統美髮店的訓練，讓陳金惠擁有相當扎實的基本功。後來，姐姐因為結婚離開台北，基於對美髮的熱愛，她轉戰三重附近連鎖髮廊，挾著純熟的技法及待客熱誠，很快地她就擁有基本客群。不喜歡變動，再加上與同仁培養出好情誼的她，這麼一待，就待了將近二十個年頭。

之所以會創業開店，其實是受了先生楊志偉的鼓勵。陳金惠是個拼命三郎，只要客人有需求，不論是否為休



息時間，她會一大早來為客人開門，洗頭、吹髮及做造型；即使已到打烊時間，只要客人踏進店門，她還是使命必達，完成染燙髮工作才離開。楊志偉私下表示，有幾回他接到老婆下班時，都已經是半夜一點多。一方面不希望老婆累壞了，另一方面也因為家庭因素，再加上他對老婆的技法深具信心，於是，楊志偉和陳金惠商量之後，便在中和尋找店面，二〇一三年設立 A b c 超剪派專業造型沙龍。

### 讓品牌增值

開設美容院多半考慮地緣、既有客源，要離開深耕二十年的三重而另闢中和戰場，是否太冒險？事實證明，有實力就禁得起考驗，陳金惠的技術有口皆碑，她的死忠客戶跟著她轉移



陣地，甚至「呷好逗相報」，向當地的親朋好友廣為宣傳，客源愈見穩定。A b c 超剪派專業造型沙龍在她的運籌帷幄之下漸上軌道，也成為附近民眾的美麗聚集地。對陳金惠來說，她的服務心法就是從客人的需求出發，甚至領先消費者的需求。她認為，每一位進到美容院的客人，就是希望感覺舒適、放鬆及無壓力，同時變得更美、更有自信。造型師最重要的就是提供客人專業的建議，解決他們造型、保養等相關問題，讓他們安心，

呈現最美麗的一面。

為了提供客人一站美麗的服務，A b c 超剪派專業造型沙龍除了提供消費者剪、燙、護、染髮、接髮外，也提供嫁接睫毛的服務，透過整體造型設計，讓消費者獲得全方位的美麗。

### 用真感情做服務

「每次剪髮都告訴設計師隨便，沒有一次失望的」，在A b c 超剪派專業造型沙龍的粉絲頁，常見到顧客真心留言。從事美麗的行業，陳金惠用真感情做服務，就像有些美眉深受頭髮稀疏少量且髮尾受損的困擾，但又嚮往蓬鬆之美，於是她採用溫塑波紋燙，經過髮根處理、捲子調整變化，讓髮型變得蓬鬆、髮尾俏麗自然，同時搭配挑染，頭髮線條明顯立體更亮麗。因為用心、貼心，總是讓客戶美麗又自信地踏出店門。問起她的紓壓方式？陳金惠笑著說：「客人開心的笑容、善意的回饋，就是紓壓的良藥。」

綜觀陳金惠的專業養成，是靠一步一腳印的社會歷練及實戰經驗，更重要的是，她讓自己隨時像海綿一般吸收新資訊，不論是髮型流行趨勢、最

新的藥水技術、整髮器材及技法等，參與各式發表會、課程，與其他從業人員交流學習，甚至自己親身體驗，比一般剛起步的設計師更使用功。

### 幸福團隊 美的服務

助理及設計師口中的金惠老師，非常重視職訓，透過員工教育訓練和技術傳承，鼓勵助理們應培養自己的實力、堅定目標、堅持到最後，就能成為獨當一面的造型師。

在美髮業，陳金惠愈走愈歡喜，她相當感恩這些年每位珍貴客人的支持與肯定，客人的關照是她前進的最大動力；她更感謝先生一路的支持與照顧陪伴，更感謝A b c 團隊家庭，才有現在美滿的成就。

展望未來，熱愛美髮工作的陳金惠除了在工作崗位上繼續努力，更期許打造幸福團隊，鼓勵夥伴們提升自我、互相合作，共創更美好的工作環境。在服務方面，希望再增加美甲服務，建立髮型、睫毛到手部的一站式美麗補給站，更邀請優秀設計師加入A b c 團隊家庭，展現創意設計，提供讓顧客滿意及感動的服務。