

Ngh làm đ p móng tay móng chân đã tr thành con đ ng ch c ch n và th c s cho hàng ngàn ng i nh p c v n lên thành t ng l p trung u Hoa K ,

nh ng ngày nay ngành công nghi p này đang ph i đ ng tr c m t giai đ n khó khăn. Giá r , m t y u t t ng giúp ng i M g c Vi t th ng lĩnh ngành công nghi p có giá tr c tính kho ng 6 t đôla, đang t ra lung lay và bu c nh u ch ti m làm móng ph i đ i m i ph ng th c kinh doanh. Matt Hilburn



Ông Trang Nguy n đ n M năm 1980, là m t m t ví d đ n hình c a s thành công mà nh ng ng i M g c Vi t đã đ t đ c trong ngh làm móng. Cũng gi ng nh h u h t nh ng ng i Vi t t n n, ông đ n M v i hai bàn tay tr ng và chút v n ti ng Anh ít i. Sau m t th i gian làm th m t ti m c t tóc, ông chuy n sang làm móng, m t k năng mà ông h c đ c t ng i h hàng làm ch m t ti m móng.

Gi ông Trang là ch c a công ty Odyssey Nail Systems, m t công ty đa qu c gia chuyên bán các s n ph m làm móng và cung c p các khóa hu n luy n cho các ch ti m làm móng. Ông Trang Nguy n đã g t hái đ c r t nh u thành công, trong đó có b n danh hi u vô đ ch th gi i v th i trang móng cũng nh r t nh u gi i th ng khác.



Ông Trang Nguyễn, chủ công ty Odyssey Nail Systems

Là một nghệ sĩ vẽ móng, ông mong muốn được thấy ngày càng có nhiều chủ tiệm làm móng nghệ i M g c Vi t có lòng đam mê nghề nghiệp.

Tuy nhiên, ông cũng lo ngại rằng ngành công nghiệp đã giúp ông khởi nghiệp một đất nước mới giờ lại đang gặp khó khăn bởi những thói quen cũ h u.

“Th h nh ng nghệ i làm móng mới cần phải có niềm đam mê,” ông nói. “H c n th c s t hào v công việc của một họa sĩ vẽ móng.”

Những ngày đầu

Là chị sở ngành dạy nghề làm đẹp và nghề làm móng của Ngô Thị Minh Ngọc bắt đầu từ năm 1975 khi Tippi Hedren, nữ diễn viên nổi tiếng qua vai diễn trong phim “The Birds” của Alfred Hitchcock, sắp xếp cho 20 người Việt từ nước đến các học và đào tạo để trở thành những thợ làm móng.

20 phụ nữ này đã trở thành nhân tố cốt lõi của ngành công nghiệp trên khắp nước Mỹ, ngành giờ đây đã phát triển thành hàng chục ngàn tiệm làm móng do các chị tiệm là người Mỹ gốc Việt điều hành.

Theo Tạp chí Nails, người Mỹ gốc Việt chiếm đến 40% ngành công nghiệp làm móng ở Mỹ.

Ban đầu, giá cả chính là một lợi thế cạnh tranh của các tiệm làm móng. Họ có thể lấy giá rẻ hơn vì những người thợ làm thuê cho họ cũng chấp nhận mức lương thấp hơn. Điều này có nghĩa là với một số vốn đầu tư ít, khả năng tiếng Anh còn bỡ ngỡ và một vài kỹ năng đào tạo về thẩm mỹ thì những người nhập cư gốc Việt có thể mở một tiệm làm móng. Với những khách hàng ở gần họ có thể kiếm được tiền mua nhà và nuôi con cái ăn học.

Những khi thợ trẻ đã trở nên bão hòa, các chị tiệm làm móng chuyển biến một cách cạnh tranh duy nhất, đó là giảm giá. Chu kỳ giảm giá liên tục đang trở ra không bền vững lâu dài.

Đa dạng hóa phương pháp kinh doanh

Bà Duyên Hoàng, người trẻ nhất đây từng sở hữu 25 tiệm làm móng ở Florida, giờ dành phần lớn thời gian làm việc cho các chị tiệm. Bà cho rằng các chị tiệm nên tìm những phương pháp mới để cạnh tranh.

“H nên tìm tòi và h c h i nhi u h n ch không nên ch nghĩ đ n vi c gi m giá,” bà nói. “B t c m t ng i bình th ng nào cũng có th m đ c m t c a hàng, nh ng hi n nay, có đ n 50% s các c s làm ăn g p v n đ . Nhi u n i đang làm ăn gi ng nh 20 hay 30 năm tr c.”

Ông Trang Nguy n cũng đ ng tình v i quan đi m này.

Ông nói: “H ch t p trung vào vi c có khách ra vào ti m. Gi ng nh m t cái máy. H quên m t m t đi u r ng đây là m t ngh làm đ ch v . Quý v không th làm nh v y mãi. Khách hàng có th vào ti m c a quý v m t l n vì giá r nh ng li u h có quay l i không? Li u h có gi i thi u b n bè đ n ti m c a quý v không?”



Tác đ ng dây chuy n

S th t b i trong vi c đ i m i vi c kinh doanh ngh làm móng có th gây ra nh ng h u qu tiêu c mang tính dây chuy n, nh h ng đ n ph n l n c ng đ ng ng i M g c Vi t.

Tôi muốn cung cấp cho bạn thông tin này do Phòng thông tin quốc gia của Ngô Thị Minh Ngọc viết cho thành phố Falls Church, tiểu bang Virginia, có sự tham gia của các nhà nghiên cứu và thậm chí không làm ngành này. Họ là các thành viên trong cộng đồng bạn và họ đang bắt đầu thành công hay thất bại của ngành làm móng.

Thai Hung Nguyen, một người làm trong ngành bắt đầu nói có 60-65% khách hàng của ông là người Mỹ và ngành làm móng như họ đang rất nhiều đến công việc kinh doanh của ông. Ông nói tiếp “nếu họ làm ăn thua lỗ, họ không thể có khả năng vay tiền mua nhà.”

Ông muốn biết liệu ngành công nghiệp này có thể khôi phục và tái phát triển, và tiếp tục lại của nó sẽ ra sao.

Khách hàng là Thông tin

Theo ông Trang và bà Hoàng, chìa khóa cho sự thành công là chốt lại thông tin về khách hàng.

“Giá cả cũng quan trọng nhưng không quan trọng hơn đến khách hàng và chốt lại thông tin,” bà Hoàng nói. Bà khuyên các tiệm làm móng nên bắt đầu một số những thay đổi như như lập ra một hệ thống tích điểm thông tin dành cho các khách hàng thông tin xuyên, tạo ra không khí thu hút hơn và đảm bảo rằng tất cả nhân viên trong cửa hàng cũng phải sẵn sàng móng tay của họ.

John Ho, chủ của tiệm Spa Yvonne’s Day ở Bắc Virginia đang nỗ lực thay đổi những thói quen kinh doanh.

Gia đình ông Ho mở tiệm Yvonne’s cách đây 16 năm và sau đó mở thêm hai tiệm khác. Ông đã sáng tạo những pháp chăm sóc chân gọi là Doctor Fish. Khách hàng sẽ dùng dịch vụ này sẽ được ngồi trên chiếc ghế mát xa, ngâm chân trong một bể có chứa những chú cá nhỏ bơi quanh chân họ và rửa sạch các tế bào da chết. Ông được mời xuất hiện trên một loạt chương trình truyền hình nổi tiếng của Mỹ để quảng bá cho những pháp mới này.

Ông Ho th a nh n giá c a hàng c a ông cao h n các ti m xung quanh nh ng nói r ng công vi c kinh doanh c a ông v n r t t b i vì ông ph c v khách v i ch t l ng t t và đ a ra hàng lo t ph ng pháp m i và đ c bi t là không bao gi làm u cho khách.



Ph ng pháp chăm sóc chân đ c g i là Doctor Fish.

“Chúng tôi có r t nhi u khách quen,” ông nói, m c dù “quanh đây s l ng các ti m làm móng c a ng i Vi t nhi u h n s các c a hàng ăn nhanh McDonald.”

M t s khách hàng c a ông vô cùng trung thành.

Mary Miller, tr c đây s ng g n ti m Yonne’s nh ng cô đã chuy n đ n Tennessee, nói r ng cô đ m ti m đ chăm sóc móng b t c khi nào cô tr l i thành ph này. T i đây cô cũng đ c khuy n m i thêm các d ch v khác nh b m huy t tay, chân và thái d ng.

“H th t là tuy t v i!” cô nói. “Tôi đ n đây t nh ng ngày đ u h m c a hàng. Tôi đ n c a hàng g n nhà hi n nay nh ng không gi ng nh th này!”

Bà H ng tin r ng s có nhi u ch ti m ng i Vi t, nh ông Ho, có th thích ng đ c v i môi tr ng m i.

Ngô i M g c Vi t tìm cách gi v ng ngh nail

Tác Giả: SE s u t m

Thứ Tư, 30 Tháng 11 Năm 2011 07:21

“H u h t ng i M g c Vi t làm vi c r t tuy t.” Bà nói: “Bàn tay h th t k di u.”