

于小燕从下岗女工到美容界的杰出企业家

于小燕

北京地区最大、最有影响力的美容服务机构之一。业务范围涵盖整形美容、中医美容、美容牙科、形体管理、健康咨询服务、化妆品、专业美容产品、精粹型美容服务、颐美系列美容护理、管理咨询、培训、软件开发等方面。拥有员工 380 人，其中大学本科以

上学历占 7%，主治医师及以上 21 人，其他医护人员 30 人。奥婷美容在北京地区有营业店 30 多家，医疗美容诊所 4 家，总营业面积 13000 平方米。奥婷美容连锁机构拥有活跃会员 2000 人。每年向国家纳税 100 万元。

多年来，公司以“奥婷，成就您的美丽”为企业纲领，以“引领美丽时尚、发展美丽科技、创造美丽生活”为企业精神，以“知道你向往美丽、指导你享受美丽、直到你成就美丽”为核心服务理念，为成千上万的女性朋友塑造美丽、增添自信，帮助她们建立了健康

美好的生活。

1991 年：曾是第一批下岗工人

于小燕出生在河北燕山脚下的一个比较贫困的小山村。父亲远在廊坊工作，母亲带着小燕和三个弟妹在家乡，日子是穷日子，她初中没有读完即辍学、老师来家访：你要不读书会终生后悔的。小燕流着泪担起了家庭的重担。15 岁时，父亲病故，于小燕被政府照顾安排在了廊坊的一个服装厂。

于小燕是好样的，很快就成了全厂最年轻的生产

组长.可是企业不景气,效益一路下滑,面临倒闭,于小燕成了第一批下岗工人,那时人人都向往稳定的工作,于小燕则认真分析设计了自己:她有一个提前致富的邻居,这位邻居向前来请教的于小燕说,像我以前那样开美容院吧,一定能赚到钱。小燕算了一笔账,若一直在工厂上班,一辈子下来可以攒几万元钱,可以有养老金,是一份稳当但很平庸的生活。而若开一个美容店,一个人就可以干,投资小,门槛低,回报率高;风不吹,日不晒,使别人美丽,也让自己修身养性,这

实在是个挺美好的事。

于小燕到北京专门参加了学习班后回到廊坊即开了一个美发店，她心灵手巧又刻苦努力，她善良热情而又服务周到，她的邻居和好朋友都成了她最初实习的“模特”，她为人家出嫁的女儿化妆，天不亮就出发。她小店的顾客也越来越多。只是她不愿意让原来服装厂的工友知道。

那时当个体户是被上班族瞧不起的。但是终于有一天还是来了几位服装厂的姐妹。她们看见于小燕在

一个3平方米的小店里忙得连饭都顾不得吃,眼神里充满了怜悯.这让于小燕忍不住地潸然泪下,她们要么找到了清闲安稳的工作,要么有个能赚钱的老公只在家做专职太太。而小燕呢,600元开店费是借的,200元到培训班学习的学费也是借的,店面差不多是全城最小,窗帘是从原来服装厂买来,特别便宜。就是这块窗帘布引来服装厂的工友。她们知道这种布料只有服装厂的人才会有,所以断定这一定是服装厂的人开的小店,于小燕那时觉得害臊,见不起人,不知道脸面放在哪

里？

然而小燕又是执着而坚强的，她抹去眼泪，一心投入到她美丽的事业中去。生意越来越好，钱也越赚越多。她买了新的店面、买了新的楼房。还买了当时市场上最大的 29 寸彩电，她是整个廊坊市第 2 个大彩电的买主。

她还报名参加了河北省的美容美发大赛，出发前去北京向她的老师求教，这位老师很不简单，是当年亚洲地区美容美发行业的金奖获得者，老师在技术上

给了她一些具体的指导，并告诉她，参赛不要托人走后门，靠的是功底和实力。

于小燕按照老师的话就是靠着功底和实力以及对美丽天生的敏感和悟性，顺利地获得了美容美发的双料冠军，荣获河北省“十佳技术能手”奖，为廊坊市获得了唯一的奖章。她信心大增，声名大振，好多人想向她学习，她就开办了培训基地，收了好多徒弟，她的培训基地成为河北省第一个有颁发初、中、高级证书及资格鉴定书资质的承办者。

她的好消息不断地向母亲和家乡父老传递:她富有了,她美丽了,她成了创业的能手,致富的模范,她的事迹被媒体宣传,她的队伍在扩大,她的事业在发展。

1997年,于小燕年认准了北京这个更大的市场,毅然决定来北京再次创业。

奥婷:无穷无尽,飘香久远

此时的于小燕对她的美丽事业有了更清醒更高境界的理解和设计——人们对外形美丽的修饰和塑造,

表达了自尊自重和对美好生活的热爱和追求。

由此于小燕已将美容的意义传达到女人的保健、女人的健康、女人的教养和女人的心胸，这便构成了一桩美丽的事业，美好的事业。

于小燕还深深认识到：美容业同时是前景广阔的事业。入行比较容易，市场需求量大，目前美容师无失业者，而且成本低、收益大。更重要的是，我们应大力发展如美容业这样的服务产业，而不是更多地采挖我们的自然资源。在发达国家，服务业的收入一般占 70%

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/495201204103011131>