

Thứ Hai, 21/09/2015 09:54

[Nữ doanh nhân và tham vọng kiếm 40 tỷ USD/năm từ dịch vụ làm đẹp “kiểu Uber”](#) [1]



Sau hơn 7 năm tham gia lĩnh vực thương mại điện tử, Wilkis Wilson nhìn thấy tiềm năng lớn từ dịch vụ làm đẹp được đặt hàng bằng các ứng dụng trên điện thoại thông minh, hay còn được gọi là “kiểu Uber”.

Chiến lược kinh doanh này đã thu hút được giới đầu tư và mở ra triển vọng thành công mới với nữ doanh nhân trẻ này.

Glamsquad đang nhanh chóng trở thành một cái tên quen thuộc với các gia đình ở Mỹ. Đây là dịch vụ làm đẹp theo yêu cầu được Wilkis Wilson và một người bạn thân thành lập năm 2014.

Khách hàng của dịch vụ này sẽ sử dụng một ứng dụng điện thoại di động để chọn lựa và đặt hàng các chuyên gia làm đẹp tại gia đình hoặc văn phòng của mình. Nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ này trước mỗi dịp quan trọng.

Dịch vụ này dự kiến sẽ có doanh số khoảng 40 tỷ USD trong năm nay với 65% lực lượng lao động là những người làm nghề tự do.

Trước khi đảm nhiệm vị trí cao nhất tại Glamsquad, Wilson đã từng làm ở vị trí tư vấn cấp cao cho nhiều công ty chăm sóc sắc đẹp.

Glamsquad không tiết lộ các con số về tài chính nhưng theo ước tính của tạp chí Forbes (Mỹ), tổng doanh số của công ty này đạt khoảng 8 triệu USD trong năm đầu tiên.

Hiện tại, Glamsquad mới có chi nhánh tại 3 điểm là New York, Los Angeles và Miami. Wilson cũng dự định sẽ mở chi nhánh tại 15 thành phố khác trong vòng hai năm tới.

Tuy nhiên, nhiều chuyên gia phân tích cho rằng, sức cạnh tranh trên thị trường này cũng đang nóng dần lên.

Hiện có khá nhiều các công ty cung cấp các dịch vụ tương tự như Stylisted, Beautified và Beauty Booked. Trong đó, đối thủ cạnh tranh lớn nhất của Glamsquad là Vensette, được thành lập năm 2010 và cung cấp dịch vụ hẹn làm đẹp với giá đắt cao hơn nhiều so với giá của Glamsquad.

Trước đó, đã có nhiều chuyên gia cho rằng dịch vụ này không mang lại nhiều lợi nhuận, nhưng Wilkis Wilson cho rằng: “Nhiều nam giới sẽ không biết được phụ nữ tiêu tốn bao nhiêu cho dịch vụ làm đẹp. Tôi nghĩ, đó là lợi thế về cảm nhận đầu tư của tôi”.

7 năm trước khi thành lập Glamsquad, Wilkis Wilson cũng từng là một trong những người sáng lập nên Gilt Groupe - một công ty thương mại điện tử chỉ mất 4 năm để tạo nên cơn bão lôi kéo đám đông yêu thích thời trang, cách mạng hóa cả ngành công nghiệp thời trang và thương mại điện tử, thu hút 5 triệu thành viên và đạt tới giá trị 1 tỷ USD.

“Lúc đó, nhiệm vụ đầu tiên của chúng tôi là thuyết phục các thương hiệu thiết kế tên tuổi trở thành đối tác của chúng tôi và bán hàng theo cách hoàn toàn lạ lẫm và phi truyền thống đối với không chỉ họ mà cả thị trường”, Wilkis Wilson nhớ lại.

Gilt Groupe được đánh giá là đã thành công trong việc trưng lên các thương hiệu ấn tượng này và xây dựng một trang web có thể chuyển đổi hoạt động mua sắm từ chỗ là một thú vui đặc trưng thành một môn thể thao có tính cạnh tranh.

Tại trang Gilt.com, các thành viên ganh đua nhau giành các món đồ mang các nhãn hiệu nổi tiếng như Valentino, Christian Louboutin và Zac Posen, cùng với các thương hiệu thiết kế đã từng được coi là “không thể chạm đến” khác.

“Tôi coi công việc khó khăn này là sự kết hợp của sự nỗ lực và vừa học vừa làm”, Wilkis Wilson cho biết. “Tất cả chúng tôi đều luôn luôn học tập. Nhưng một khi chúng tôi đã mở lối và tạo ra một hệ thống thì rõ ràng tôi cần phải phân quyền và tin tưởng rằng đội ngũ của mình có thể làm tốt công việc của họ”.

“Chúng tôi đã có được thông tin rõ ràng từ các thành viên là họ không chỉ quan tâm tới thời trang và đồ trang trí mà họ đã sống, muốn sống theo một phong cách xa hoa. Điều này bao gồm du lịch, các trải nghiệm về nơi họ đến, thức ăn và rượu”, Wilkis Wilson cho biết. “Chúng tôi nhập những ý kiến phản hồi này để bổ sung vào các hạng mục kinh doanh của chúng tôi, lắng nghe khách hàng của bạn là điều rất quan trọng”.

Cùng với tốc độ phát triển của điện thoại thông minh và các ứng dụng dịch vụ trên thiết bị này,

Wilkis Wilson nhìn thấy cơ hội kiếm tiền từ ứng dụng “kiểu Uber” dành cho dịch vụ chăm sóc sắc đẹp.

Wilkis Wilson không thể bỏ qua cơ hội này và quyết định rời khỏi Gilt Groupe để tạo sự nghiệp mới với nhiều kỳ vọng thành công ở phía trước.

Mai Khanh

Nguồn: Báo điện tử VnEconomy

Con Duong Doanh Nhan: [Câu Chuyện Thành Công](#) [2]

Source URL: <http://thuongmai.vn/nu-doanh-nhan-va-tham-vong-kiem-40-ty-usdnam-tu-dich-vu-lam-dep-kieu-uber.html>

Links:

[1] <http://thuongmai.vn/nu-doanh-nhan-va-tham-vong-kiem-40-ty-usdnam-tu-dich-vu-lam-dep-kieu-uber.html>

[2] <http://thuongmai.vn/tin-tuc/con-duong-doanh-nhan/cau-chuyen-thanh-cong.html>