



00后大学生张欣：

# 创业做美甲 努力打造自己的品牌



练习手绘基本功

为顾客做美甲

□本报记者 高红侠 文/图

6月23日，和往常一样，张欣接受了几位顾客预约，从上午10点多一直忙到晚上9点多。虽然累点儿，但她感觉很充实。“有时一天做几个，有时一天一两个，闲的时候全是提前放假了。”秉持着这种平和的心态，00后的她工作生活安逸自在。

张欣今年22岁，毕业于河南司法警官职业学院法律系。去年6月份毕业后暂时没有找到稳定工作，因为兴趣爱好，她在家人的支持下开始创业——在市区体育路中段黄金海岸商业街开了一家美甲小铺。靠着技术和价格优势，客源不断，每月有数千元的收入，实现了经济独立。



闲暇时，张欣在店里撸猫。

● 策划：王冬梅  
● 统筹：董佳理

## 商场试水 半个月赚三千元

6月23日下午，记者来到黄金海岸商业街西南角，穿过服饰专卖区，一间五六平方米、装修别致的小木屋呈现在眼前，这就是张欣的美甲小铺。店内美甲工具一应俱全，柔柔的灯光下，一只小猫在屋里悠闲地踱着步。

说起选择做美甲这个行业的初衷，张欣直言不讳：“女孩子都爱美，在外面做美甲太贵，就自己网购美甲材料跟着视频学。”2020年高考后，张欣就在家给自己和妈妈做美甲“练手”，没想到居然成功了。从那时起，她渐渐喜欢上做美

## 自己创业 边工作边「还钱」

2022年上半年，张欣正上大二，她的父亲突然生病住院，孝顺的她请假回来和母亲一起照顾父亲。后来，由于新冠肺炎疫情反反复复，她无法正常返校，只好在网上网课。大三时，同学们都忙着专升本或寻找实习单位，心有不甘的她在家人的鼓励下报考专升本，每天穿行在家和集训班之间，集中精力备考。但令人遗憾的是，她以几分之差落榜。

“读书不是唯一的出路。”她暗暗鼓励自己。美甲不仅有可观的收入，而且在做美甲的过程中很有满足感，张欣对美甲这个行业念念不忘。她曾到一些美甲店应聘，但由于不喜欢被工作时间限制，几经琢磨，她决定自己创业。

说干就干，2023年6月份大学毕业，7月份她就到洛阳的专业培训机构学习美甲技术，进一步提升

## 努力提升 想打造自己的品牌

开业不到一年，张欣找到了开店最舒适的状态——每天早上9点多去店里，从上午10点干到晚上八九点，每天接受四五个顾客预约。回家后追追剧，第二天上午睡个懒觉或帮父母做做家务。

“学的专业和所从事的行业毫无关联，你爸妈当初支持吗？”面对记者的询问，张欣说，她觉得学一门手艺傍身也是不错的选择。刚开始她父母也不太赞同，不过看她决心已定，也从不赞同变为支持。她创业后，父母平时经常鼓励她：

甲。

2020年上大一后，学校管理比较严格，她就利用周末时间悄悄在宿舍给同学做美甲，两天赚了二三百元。她从中发现了商机，只要有空就会给同学们做美甲。放假期间，她经常看美甲视频和美甲博主的文章，给亲戚、同学或熟人做美甲，以此来锻炼和提升自己的技术。

2021年暑假，张欣在开源路一商场专柜临时借用一个角落开始做美甲生意。“地方特别小，仅能容下一张桌子和一把椅子。”聊起自

己的水平。

2023年8月，张欣在家人的帮助下选址、谈价格、签合同、装修。为了节约开支，店里的装修她亲自设计，灯具和小摆件都是自己一个个淘来的。一切准备就绪，8月底，她的美甲小铺正式开业。

“房子的租金和装修费用都是我爸妈帮助垫付的。”张欣说，当时交完房租和水费，父母“借”给她的启动资金已经所剩无几，她就慢慢用自己的收入一点点添置必需的美甲工具和相应的物件。

从临时摆摊到独立的美甲小铺，有了自己的店，张欣的动力十足，但压力也更大了。她利用淡季到上海等大城市参加专业美甲培训，了解市场需求，不断学习和掌握美甲技术和流行趋势。随着生意好转，她将每月的部分收入用于“还”本金——开店时家人垫付的

你只管努力，上天自有安排。

张欣在美甲小铺养了一只猫，工作不忙时，她总爱撸撸猫，放松一下心情。“自己创业，没有职场的烦恼。”张欣说，开业不到一年，随着客流的不断增加，她每个月的收入也有了提高，对于创业不久的大学生来说，基本上实现了经济独立。

为了改变家里的居住条件和环境，去年底，父母在城乡一体化示范区购买了一套90平方米的新房，懂事的张欣主动承担起2000

元的月供。“孩子自从创业以来，成长了许多，希望她以后的工作和生活越来越好。”张欣的父母对女儿的将来充满期待。

对于未来的打算，张欣说，如果条件成熟，她希望通过努力打造自己独特的品牌，通过优质的服务和创意设计赢得顾客的信任和口碑，努力成为一名优秀的美甲培训师。不过，毕业后，张欣也没有放弃自己的专业，只要有空，她就会学习法律专业的知识，继续充实自己。

己的创业史，张欣露出了腼腆的笑容。开业前，她通过在朋友圈发消息，在街头发放优惠卡、宣传页等进行宣传。凭着不错的美甲技术和亲民的价格，客源不断，短短半个月，除去电费净赚了3000元。

2021年寒假，由于新冠肺炎疫情，大家的出行受限。一些离家近的顾客主动联系她，预约到她家来做美甲。“那时候一天能做4个，一周排得满满当当的。”有的顾客孩子小出门不方便，她还会上门服务。那个寒假，她赚到了一笔可观的收入。

钱。父母有时不要，她总是说：“这是孝敬你们的养老钱，快存起来。”张欣很有创新意识，她善于捕捉年轻人的审美和爱好，创造出时尚又清新可爱的美甲风格。“我比较擅长手绘蝴蝶、花卉和卡通人物等。”她说，有些顾客会带着原图来要求定制，她在建构、塑形的基础上进行水彩彩绘，最终的成品看起来就像是一个微缩模型；有时她也会在图片的基础上进行改编和二次创作，做出来的美甲效果更精致，收获不少粉丝和顾客的好评。

为了扩大宣传，张欣根据目标顾客的年龄段，通过小红书、抖音、朋友圈等平台发布她的作品，引来不少客流。

“她经常会根据我的穿搭风格设计美甲的颜色、款式，对待顾客很用心。”经常光顾张欣美甲小铺的小刘说。

多元的月供。“孩子自从创业以来，成长了许多，希望她以后的工作和生活越来越好。”张欣的父母对女儿的将来充满期待。

对于未来的打算，张欣说，如果条件成熟，她希望通过努力打造自己独特的品牌，通过优质的服务和创意设计赢得顾客的信任和口碑，努力成为一名优秀的美甲培训师。不过，毕业后，张欣也没有放弃自己的专业，只要有空，她就会学习法律专业的知识，继续充实自己。