



80后店主林亚丽：

# 经营化妆品 闯出一片天

□本报记者 高红侠 文/图

80后的林亚丽大学毕业后，进入市区一家企业上班。在别人看来，女孩子毕业后有份稳定的工作，再合适不过，但是有股倔劲的她，刚干一年就毅然辞职。结婚、生子、经历婚姻变故，她卖过服装、鞋，做过代购，后来干起了化妆品销售。这一干就是9年，买房买车，实现财富自由，家庭幸福。

## 工作一年毅然辞职

“您好，欢迎光临，您看需要点儿什么？”7月21日上午10点左右，正在化妆品店里的林亚丽看到有顾客进来，热情地走上前打招呼。店员为顾客服务时，她在店里做起了直播，“大家好，我是矿工路西段开化妆品店的亚丽，已在化妆品行业干了9年，我给大家普及一些女性护肤品的使用方法及日常护理常识……”

长发披肩，一袭长裙，林亚丽看起来干练有气质，眉宇间透出自信。她一边讲解一边与粉丝互动。

林亚丽今年39岁，2007年毕业于湖北工业大学。毕业当年，她顺利进入市区一家企业工作。入职不久，她很快掌握了工作流程。随着时间的推移，这份工作没有她想象中的挑战性，保证不了正常的作息时间。尤其是上夜班，通宵达旦。渐渐地，她对这份工作产生了厌倦。在参加工作一年后，她毅然辞职。

“当时我妈特别想不通，看我去意已决，最终只好让步。”林亚丽笑言，平时她是父母眼中的乖乖女，但是倔起来谁都拉不回来。



林亚丽为顾客做面部护理



林亚丽在店里直播

## 做微商赚第一桶金

2009年5月，林亚丽在三门峡步入婚姻殿堂。婚后，她和丈夫在家族企业里做会计，生活过得富足而又幸福。随着儿子和女儿的先后出生，她放下手中的工作，在家做起了全职妈妈。

脱离职场回归家庭，她和保姆一起照顾一对儿女的生活起居，刚开始她还觉得挺新鲜，随着儿子和女儿渐渐长大，她觉得待在家里空虚、无聊，与社会严重脱节。“我不能这样消沉下去。”要强的她暗暗告诫自己。

2014年，家族企业破产，一家四口的生活来源没有着落。“当时儿子学架子鼓一年3000元的学费我们都交不起，女儿才几个月大。”林亚丽说，当时她感觉特别愧对孩子。

林亚丽不甘心，想要给孩子们提供更好的生活条件。2015年，她四处寻找赚钱的机会，卖过服装、鞋，做过代购，但是经验不足，都以失败告终。后来，她发现微商比较火，投资少还不压货，就东拼西凑3000元钱进了一批化妆品，令她没想到的是，那些化妆品一周内全部卖光，除去本金，净赚了1000多元钱。

林亚丽做出一个大胆的决定，向亲戚借了3万元钱，准备大干一场。不久，她获得省级代理资格。为了提高销量，她带着年幼的儿子和女儿，周末或节假日到人流量比较大的公园、广场、商场门口做地推拓展客户，发宣传页、加微信，遭遇冷眼、拒绝是常事。林亚丽说，刚开始她有些退缩，看

到年幼的儿子主动帮自己发气球吸引顾客，她立刻振作起来。

“现在说起来很轻松，那时候确实吃了不少苦。”林亚丽说，当时的情况容不得她有太多时间犹豫，逼着自己成长，想方设法销售、招商。积压在仓库的化妆品是压力更是一种动力，在她的不懈努力下销量大增，她很快升级为全国总代理，主要负责化妆品的批发及全国范围的招商。

随着资金的积累，2017年林亚丽在三门峡开了三家门店。“这一路上跌跌撞撞走过来，源于日复一日的坚持。”林亚丽说，那一年，她的人生发生重大转变——她的婚姻走到了尽头。离婚时，她负债十几万元。

## 坚信越努力越幸运

2017年初，林亚丽带着一对儿女回到平顶山，在父母的帮助下干起了老本行，招募合伙人，拓展客户，在市区矿工路西段开了一家几十平方米的门店，以销售化妆品为主，兼做面部护理。她在发展本地客户的同时维持外地客户。在她的努力下，一切都往好的方向发展。当年，她在市区又开了一家店。

当时，她的事业正处于快速上升期，2018年4月，她父亲被查出肺癌晚期，不到半年便离开人世。“只有让自

己忙起来，我才会暂时忘记失去亲人的痛苦。”事隔多年，回忆起往事，林亚丽的眼圈红了。那段日子，她到全国各地的门店巡店、做培训、开展线上一对一指导，一天最多睡三四个小时。

2018年，经过努力打拼，林亚丽不仅还完了外债，还在市区购买了一套房子和一辆价值30多万元的汽车。2020年，她重新收获了爱情，之后有了小女儿。

经历疫情，林亚丽的门店也由原来的两家缩减为一家，但她仍在这

条路上坚持。今年的销量有所提高，“我今年最大的目标是扩店或再开一家分店”。林亚丽说，她正在考虑新店的位置。她坚信越努力越幸运，希望在化妆品界闯出属于自己的一片天。

“说实在的，我很佩服林姐身上那种‘韧性’和勇于拼搏的精神。”在店里干了8年的老店员杨亚贤说。

39岁的林亚丽很美，这种美，是骨子里的自信，在梦想的映衬下，显得闪闪发亮！