

Living

PERSONAZH

20

vite sukcesi
të **Swiss line**
në Shqipëri!

VASILIKA
SELAJ:

Besimi në **cilësi**

Estetistja e parë që solli një erë të re
ndryshimi në kujdesin ndaj vetes.



20 vite
swiss line

Nga: Santana Çomora
Fotografia: Renato Hyselli
Dizajn Grafik: Kostandin Feshti

E kush nuk e njeh Vasilika Selajan! Në këto 20 vite, ajo ka qenë dhe mbetet gruaja e parë që solli një erë të re ndryshimi në kujdesin ndaj vetes. Vizionare dhe e përkushtuar, ajo i ka shndërruar orët e gjata të punës në vite sukseesi, duke dëshmuar se me punë dhe vullnet, çdo gjë është e arritshme. Aktualisht, ajo drejton një perandori të quajtur Swiss line, por rrugëtimi i saj profesional nuk ka nisur në këtë fushë.

Trajektorja e jetës së saj ndryshoi, kur së bashku me familjen vendosën të emigronin në Toronto të Kanadasë. Emigrimi nuk ishte aspak i lehtë, sidomos kur mendon që formimi i saj si koreografe e valles popullore shqiptare në një treg si Kanadaja nuk kishte vlerë. Si një grua rreth të 40-ave dhe nënë e dy fëmijëve, ajo u përball me një dilemë të madhe: çfarë drejtimi do të merrte karriera e saj?

Ishte një sfidë e vështirë, por ajo vendosi të qëndronte pranë së bukurës, duke studiuar për Estetikë & Kozmetologji në Zehava School of Esthetics & Massage Therapy (sot pjesë e Elmcrest College). Pas mbarimit të shkollës, me diplomë nderi ajo punësohet pranë Elmwood SPA, një nga qendrat më prestigjioze në Kanada. Fillimisht iu besuan vetëm shërbime të thjeshta estetike, por me kohën u specializua në trajtimet e fytyrës. Përvoja 3-vjeçare, ndonëse sfiduese, u bë baza e ëndrrës së saj për ta sjellë këtë përvojë edhe në Shqipëri.

“Unë mendoj se njeriun gjatë gjithë jetës e shoqërojnë ëndrra që përpiqet t’i realizojë. Dhe me bindje e them, që pasionet duhen ndjekur, sepse ato gjithmonë të shpërblejnë.”

Sipas Vasilikës, pasioni është i domosdoshëm për të nisur diçka, por për ta mbajtur atë të gjallë për vite me radhë, duhen edhe komponentë të tjerë si përkushtimi, profesionalizmi dhe dëshira për të mësuar. Trinomi i saj që i shërben si busull është:

PASION – NJOHURI – PROFESIONALIZËM

- **Ndër vite ke trajtuar shumë gra. A i mban mend klientet e para dhe mund të na përmendësh ndonjë kliente besnike?**

Gjatë këtyre 20 viteve kam trajtuar shumë kliente, por të parat nuk harrohen kurrë, për faktin se ato ndihmuan në njohjen e shërbimeve dhe produkteve që solla në treg, dhe disa prej tyre vazhdojnë të jenë kliente edhe sot.

Në fushën time, besnikëria e klientit është bërë më e vështirë me kalimin e viteve, për shkak të shumë opsioneve të reja në treg, trajtimeve e firmave të reja, pajisjeve moderne dhe informacionit të shpërndarë në mediat sociale. Ndaj, për mua, arritja më e madhe është kur klientët e hershëm rikthehen për të kërkuar shërbimet dhe produktet. Rasti më mbresëlënës ka qenë i një klienteje, e cila u rikthye pas 16 vitesh.

- **Gjatë këtyre 20 viteve përvojë në këtë fushë po ta kthejmë historinë mbrapa, si ka ndryshuar kujdesi ndaj vetes tek gratë shqiptare? A janë ato më të kujdesshme sot? Çfarë kërkojnë më shumë?**

Kur kthehem pas në vitet 2003-2005, njohuritë mbi kujdesin e lëkurës ishin shumë të pakta dhe shpesh të gabuara. Përtej modestisë, konceptin e një trajtimi të plotë e kam futur unë në treg. Në fillim, klientet kërkonin vetëm pastrim fytyre, pa e ditur se ai ishte vetëm një hap i procesit. Më pas, kur i dërgoja në dhomën e trajtimit, habiteshin: “Pse duhet të shtrihem në krevat, me peshqirë dhe çarçafë, s’do bëj gjumë”. Ndryshimin e kuptonin vetëm kur mbaronte i gjithë trajtimi sipas protokollit të firmës dhe shikonin rezultatet. Mbjaj mend në ato vite, isha e ftuar në një emision ku po demonstroja një trajtim fytyre dhe hapat që duheshin ndjekur. Procedura bëri bujë fillimisht brenda stafit, sepse ishte hera e parë që shikonin një trajtim të mirëfilltë, dhe pati një impakt të jashtëzakonshëm te publiku, pasi më solli shumë telefonata dhe klientë.

Sot, klientët janë më të informuar për kujdesin ndaj lëkurës, por për shkak të mediave sociale si Instagram apo TikTok, bien pre e dezinformimeve. Ata janë më kërkuar dhe dëshirojnë rezultate të menjëhershme. Nuk kanë durim dhe për të përshpejtuar procesin, kombinojnë produkte apo trajtime agresive që shpesh dëmtojnë lëkurën. Mendoj se gënjejnë lehtë nga këto dy platforma, pasi përmbajtja që postohet në to për sa i përket fushës nuk moderohet.

Në vitet e para, fokusi më i madh i punës ishin trajtimet klasike të lëkurës, si aknet/puçrrat, njollat/hiperpigmentimi dhe shenjat e moshës. Sot, përpos këtyre, është shtuar dhe lëkura me barrierë të dëmtuar, për shkak të kujdesit të gabuar të lëkurës.

- **Çfarë nuk duhet të mungojë në rutinën e përditshme të kujdesit për lëkurën?**

Në rutinën e kujdesit në shtëpi nuk duhet të mungojë larësi, hidratuesi, serumi dhe një krem SPF. Kjo është baza e domosdoshme. Më tej mund të shtohen krem nate, maskë trajtuese, krem dhe serum për konturin rreth syve. Gjithashtu, këshillohet trajtim profesional në sallon të paktën një herë në muaj për ta mbajtur lëkurën të shëndetshme dhe të rigjallëruar.

- **A kanë filluar meshkujt shqiptarë të kujdesen më shumë për veten?**

Vitet e fundit, interesimi i meshkujve për kujdesin ndaj vetes është rritur ndjeshëm. Madje, ata janë më të rregullt sesa gratë kur vjen puna te ndjekja e këshillave. Megjithatë, janë më të paktë në numër, pasi, si kudo në botë, janë kryesisht gratë ato që i nxisin të përfshihen në trajtime estetike. Meshkujt që tregojnë më shumë interes janë kryesisht të rinj ose të moshës së mesme, profesionistë në fusha të ndryshme.

Living



- Cilat kanë qenë vështirësitë më të mëdha me të cilat je përballur gjatë 20 viteve në këtë industri?

Vështirësia më e madhe ka qenë fakti që tregu shqiptar ishte i pazhvilluar në të gjitha aspektet, që nga shkollat profesionale, tek sallonet që nuk ofronin shërbime të specializuara, e deri te markat e njohura që mungonin.

Synimi im fillestar me Swiss line, nuk ishte që të hapja një qendër estetike, por ndërtimi i një rrjeti distribucioni për sallonet dhe qendrat e estetikës. Kjo rezultoi tejet sfiduese dhe vështirësoi mbajtjen e kontratës me Swiss line për Shqipërinë, të cilën e suportova vetë nga puna në sallonin tim. Kjo bëri të mundur që të më konsolidohej mendimi që duhej të krijoja një qendër më të madhe dhe të punësoja estetiste, duke krijuar stafin tim tëjnuar, gjë që e arrita me sukses në vitin 2016, duke e vendosur Swiss line Spa Tirana në “Golden Circle” dhe për këtë ndihem krenare.

Nga metodat dhe ndërhyrjet invasive estetike të fytyrës si botoks, fillers, lazer nuk jam tunduar asnjëherë, sepse këto nuk kanë lidhje me trajtimin e lëkurës, por me korrigjimin e problemeve të ndryshme të moshës ose për ato kliente që duan një rezultat të menjëhershëm. Janë shërbime që ofrohen nga mjekë të lëkurës, jo estetistë. Në praktikën time mbi 20-vjeçare, nuk kam pasur asnjë rast ku një klient të kthehet dhe të ankohet për dëmtim apo përkeqësim të lëkurës. Fatkeqësisht, kam parë raste të shumta ku njerëz të pambrojtur kanë rënë viktimë e ndërhyrjeve invazive dhe kanë dëmtuar rëndë lëkurën.

Si ekspertë të kësaj fushe, filozofia jonë bazohet te rigjenerimi i lëkurës me metoda të sigurta, duke shmangur ndërhyrjet që mund ta dëmtojnë atë dhe që kërkojnë kohë rikuperimi.

Personalisht, mendoj se çdo vijë dhe çdo rrudhë është një trofe i të pasurit një jetë të gjatë. Shenjat e moshës janë diçka e pashmangshme dhe unë mbështes konceptin e asaj që e quaj “graceful aging” - plakje me hijeshi.

- Vasilikë, cilat janë risitë e këtij tregu sot në botë dhe nga vetë Swiss line?

Industria e kujdesit të lëkurës është një fushë dinamike, ku ndryshimet janë të vazhdueshme. Një nga tendencat më të rëndësishme kohët e fundit ka qenë popullariteti i markave koreane. Falë strategjive të suksesshme të marketingut, përdorimit nga të rinjtë dhe formulimeve inovative, këto marka janë bërë të njohura në mbarë botën. Megjithatë, ato ende kanë një rrugë të gjatë për të fituar plotësisht besimin e konsumatorëve si produkte me efikasitet të provuar.



- Çfarë është Swiss line për ty sot dhe kujt ke menduar t'ia lësh më vonë këtë biznes?

Swiss line për mua ka qenë një ëndërr e madhe për ta sjellë në Shqipëri, të cilin e bëra realitet. Fakti që kanë kaluar 20 vite është një arritje e madhe për mua, veçanërisht kur mendoj se shumë biznese që filluan në të njëjtën kohë me mua sot nuk ekzistojnë më.

Ka qenë dhe është një kënaqësi e jashtëzakonshme që kam fatin e madh të punoj me këtë brand të nivelit të lartë. Di të them që është një punë që nuk më ka lodhur kurrë, por më ka dhuruar kënaqësi dhe frymëzim që të jap më të mirën nga vetja. Këtë biznes e kam ndërtuar së bashku me familjen time dhe atyre do t'ua besoj në të ardhmen. Kam një mbesë të vogël që shpesh më thotë: "Dua të bëhem si ty, nëna Lika". Shpresoj që, kur të rritet, të ndjekë rrugën time.

Kam qenë me fat pasi kam patur dhe kam mbështetjen nga familja, sidomos rolin kyç e ka djali, i cili më ka ndihmuar që në moshën 15-vjeçare me punët e zyrës, e-maillet dhe komunikimet me Swiss line. Ai mbaroi studimet për Administrim Biznesi dhe kjo e ndihmoi jashtëzakonisht sipërmarrjen tonë. Tashmë prej disa vitesh ia kam besuar atij zhvillimin dhe mbarëvajtjen e kompanisë. Person tjetër i rëndësishëm është edhe bashkëshorti im, Ylli, i cili vjen nga fusha e sipërmarrjes dhe financës. Mbështetja e tij ka qenë e pazëvendësueshme në rrugëtimin tonë të përbashkët.





CELL SHOCK

THE SWISS CURE
DAY & NIGHT AMPOULES

A BROKEN CLOCK IS RIGHT TWICE A DAY.
YOUR BODY CLOCK IS ALWAYS RIGHT.
NOW, MAKE YOUR SKINCARE WORK IN-SYNC WITH IT!



swiss line
DERMALAB