

- O CĂLĂTORIE ÎN LUMEA EXTENSIILOR DE PĂR -

# CUM SĂ FACI BANI DIN PASIUNEA TA

REA SHEESHA



**Toate drepturile asupra acestei ebook sunt rezervate! Copierea, multiplicarea, transcrierea, tipărirea prin orice alt mijloc al acestui document sau a unei porțiuni a lui sunt strict interzise și protejate de Legea nr. 8/1996 privind drepturile de autor (modificată și completată de Legea nr. 74/2018). Fotografii folosite în conținut sunt pentru exemplificare și au fost preluate de pe Internet.  
Copyright © noiembrie 2018, KARMA by Rea Sheesha**

## Despre titlu și ebook

Am pus titlul “Cum să faci bani din pasiunea ta” pentru că, de fapt asta s-a întâmplat, fără să vreau, și pentru că se poate. Dar mărturisesc că pasiunea mea nu este părul. Nu am fost niciodată pasionată de beauty sau fashion. Pasiunea mea sunt cărțile și călătoriile. Dar, cu toate acestea, ceea ce fac a ajuns să îmi placă mai ales pentru că am fost apreciată și asta mi-a oferit un sentiment plăcut și m-a făcut să mă simt utilă în lumea asta.

Cu timpul, mi-am dorit să fac tot mai bine ceea ce fac și să mulțumesc clientele și așa, am ajuns să am 11 ani de când mă joc în părul fetelor.

Nu a fost ceva ce mi-am dorit, veți vedea în continuare că, abia în urmă cu 3 ani am luat în serios meseria asta și am făcut foarte multe lucruri în acest domeniu. Până să-mi dau seama că aveam deja la îndemână o modalitate de a mă întreține singură și de a-mi trăi viața fără șefi, program și cu cât mai multe călătorii, așa cum visam, am făcut multe alte lucruri. Până să ajung să am încredere în mine au trecut ceva ani și am adunat ceva experiență de viață.

Cartea asta este pentru voi. Pentru femeile care visați că puteți face orice. Pentru cele care nu aveți sprijin din partea altora, dar aveți curaj să vă aruncați singure în valurile vieții. Pentru cele care vor altceva. Pentru cele care cred în ele. Și pentru cele care nu cred încă.

Pentru cele ca mine.

## **DE LA UN APARAT DE APLICARE EXTENSII, LA HOLLYWOOD**

Călătoria mea în lumea extensiilor de păr începe în 2007, atunci când, împreună cu o verișoară am hotărât să cumpărăm un aparat pentru aplicarea extensiilor cu keratină (pe atunci, extensiile erau cu silicon, de fapt). După ce ne-am aplicat extensii una alteia, mi-a venit ideea să încerc să aplic și altor persoane. Cel mai greu, îmi părea, așa cum cred că multor cursante li se pare, secționarea părului pentru aplicarea extensiilor. Am apelat la o coafeză să mă ajute în acest sens, și la scurt timp am început să aplic extensii, contracost. Vă spun sincer, prima mea clientă, nici nu a știut că este prima clientă. Vine și azi la mine pentru aplicare extensii. Încet-încet, au început să vină tot mai multe clienți din Timișoara și din orașe sau județe apropiate. Am fost prima din Timișoara care a aplicat extensii de păr în afara saloanelor. Existau foarte puține site-uri de specialitate și chiar furnizori. Primele mele extensii au fost de la CONTRAST, o firmă care aducea mobilier pentru saloane. Printre primele site-uri din România, au fost LienStyle și Extensii Top Style cred că se chema, un tip din Ploiești avea. În rest, totul era dubios și majoritatea se plângeau că iau țepe când comandă online extensiile.

Ceea ce a început, oarecum, ca o joacă, a devenit în scurt timp, un business în toată regula. Unul dintre avantajele mele a fost faptul că mi-a plăcut întotdeauna să scriu iar mediul online a reprezentat, de la început, pentru o introvertită ca mine, o modalitate perfectă de a comunica. Da, vă vine să credeți sau nu, nu sunt o fire foarte sociabilă. Prefer singurătatea, îmi place să citesc, scriu poezii și îmi place să petrec timp cu oameni de

la care am ce învăța, nu doar să fiu în preajma oamenilor din teama de singurătate. Dar, hei! Până la urmă, avem de învățat chiar și de la cei care nu au ce să ne învețe, dacă știm să privim lucrurile în așa fel.

La început, promovarea mi-am făcut-o pe site-ul de socializare numit Hi5. Nu știu câți își mai aduc aminte de acel site, dinainte de Facebook. Îmi făcusem Facebook ulterior, dar îmi părea foarte complicat și trist, așa că nu l-am folosit decât începând cu anul 2010. La acea vreme, aveam un laptop care mergea ca o Dacia 1310 și un telefon Nokia, alb negru, ca toată lumea. Pozam clientele și aveam foarte multe poze, iar la un moment dat am reușit să le adun toate pe un CD, pe care ulterior nu l-am mai găsit și îmi pare foarte rău. Am avut mult mai multe poze decât cele postate din 2010 pe Facebook. Dar avantajul meu e că n-o să vedeți lucrări mai nereușite, prin urmare, veți avea impresia că dintotdeauna am făcut treabă bună! ☺

După o scurtă perioadă, am renunțat să mă mai promovez, însă clientele vechi continuau să apeleze la serviciile mele și să mă recomande. Pentru că NU m-a sprijinit nimeni în “afacerea” asta, nu reușeam să o iau în serios. Părinții mă presau să îmi iau un job adevărat, cu program “de om normal” așa cum face toată lumea. Era lucrul de care m-am ferit toată viața: să fiu ca toată lumea! Dintotdeauna, faptul de a fi la program mi s-a părut deprimant. Îmi amintesc că mi-a plăcut școala(în afară de matematică și sport), dar cu toate astea, nu îmi plăcea deloc să mă trezesc dimineața devreme și să fiu la program, și numai din punctul ăsta de vedere mi-am dorit să cresc. Ca să scap de program și să conduc o mașină. În rest, nu găseam motive reale pentru care să vreau “să fiu mai mare”. Și toată speranța să-mi fie spulberată de gândul că, și dacă termin școala, tot va trebui să fiu la program, pentru că trebuie să lucrez! ☹

A durat ceva timp, 2-3 ani, în care am încercat să fac orice doar să nu mă angajez “în mod tradițional”. Spre exemplu, într-o iarnă, m-am hotărât să plec în Italia să lucrez. Și am plecat. N-am cerut bani nimănui. Ai mei nu au fost de acord(binențeles), așa că mi-am amanetat lanțul de aur(pe care l-am și pierdut) și mi-am luat bilet de avion și am plecat în Italia. Am început lucrul imediat cum am ajuns. Lucram într-un restaurant Trattoria, în orașul Bardolino, pe Lago di Garda. Eu...care nu știam să tai o roșie. Lucram la salate și dulciuri, parte care era separate de bucătăria principală. Dormeam cu 2 fete în pat și aveam program de la 10-15, apoi pauză până la 17-18 și terminam la ora 23. Deci, nu apucam să fac mai nimic, în cel mai fericit caz dormeam puțin după-masa. Eram 5-6 fete și toate românce. Am rezistat exact 2 luni, și fix în ziua de salar, pe 25 martie am plecat la aeroport, noaptea, fără să știe patronii restaurantului. Asta nu din cauză că nu am vrut să îi anunț, ci pentru că, celelalte fete, care erau mai vechi acolo, m-au sfătuit să nu anunț pentru că exista un risc să nu mă mai plătească pentru zilele lucrate, așa cum au mai pățit și alte fete. Prin urmare, am lucrat pe 1000E, bani care îmi păreau atunci extrem de mulți(și acum îi apreciez la fel) și nu-mi puteam imagina că aș putea face banii ăștia din ceva ce aveam la îndemână și anume extensiile de păr.

Spun asta pentru că, chiar dacă câștigam foarte bine cu extensiile, pentru că mâna de lucru era de 3 ori mai scumpă decât extensiile de păr(și tot era un preț foarte apreciat), nu-mi contabilizam nicicum banii. Dacă stau să mă gândesc, nici nu știu ce făceam cu ei. Că nu sunt o mare cheltuitoare. Dar dacă îmi amintesc bine, fusesem într-o excursie în Paris, apoi, după vreun an, am făcut “turul Europei” Austria-Italia-Franța-Olanda-Germania-Ro, de banii adunați. Da, asta făceam și pe atunci,

călătoream cum puteam pentru că biletele de avion nu erau atât de ieftine ca și acum și nici nu visam că lumea e atât de mică!

Aplicam extensiile de păr cu 600 lei, acasă, pe un scaun de plastic, fără să îmi amenajez nimic special. Clientele “se vedeau” la sfârșit, în oglinda de la baie și nu era nici o problemă în asta. În toată perioada în care nu am mai promovat prea mult partea de extensii de păr, continuam să am clienți, dar nu atât de multe. Și în tot acest timp, ai mei mă stresau să-mi iau un job adevărat că “ce viață e asta” :P. Nu a trecut mult și odată cu criza și alte evenimente din perioada aia, câștigul meu pentru 100 extensii a devenit cât costul inițial al extensiilor de păr: 150 lei. Crescuseră prețurile extensiilor foarte mult, o dată cu creșterea valorii dolarului și euro. Dar eu nu am vrut să scumpesc prețul cu care lucram, și a rămas același, de 600 lei. Nu aveam banii investiți într-un stoc, de fiecare dată când ziceam că cumpăr extensii, cumpăram altceva. Extensiile le aduceam din India, găsisem online o fabrică care producea extensii de calitate, la un preț bun. Din când în când, reușeam să cumpăr un stoc de 500 extensii blonde/500 extensii brunet, keratină și microring, deci un stoc de maxim 2000 buc. Da, apăruseră deja extensiile cu microring ☺.

La scurt timp, m-am hotărât să încep să fac fotografie comercială mai ales. Îmi placea să pozez oameni, natură și în special pe nepotu-miu Albert, prin urmare, vorbim deja de anul 2013. Am reușit să vând o bandă de alergat mai scumpă și mi-am cumpărat un aparat Nikon de începător cu care am făcut poze la câteva cununii, la un botez, la ziua de naștere a unei vecine...Mă promovam deja pe Facebook și îmi făcusem o pagină specială și pentru asta și chiar un blog. În timpul ăsta, am continuat cu extensiile, dar nu mă concentram pe partea asta. Căutam tot altundeva. Tot altceva. Plecasem “de acasă”, de unde stăteam singură de

prin 2007, de când începusem cu extensiile de păr, din cauza unor certuri cu părinții, pe aceeași temă, că nu vreau să fiu om normal să lucrez, să mă mărit, să îmi irosească viața muncind ca un sclav pe plantație ☺). Stăteam la un amic, în zonă și nu aveam niciunul nici un ban. Ne gândeam ce naiba să facem să facem ceva. Mă promovam cu fotografia, dar trebuia să fac un curs pentru că aparatul de foto era mai deștept decât mine. Însă, la vremea aia, eram mult mai rușinoasă și mai închisă în mine ca și acum. Mi-era foarte greu să merg într-un mediu necunoscut, să fac schimbări și mai ales să trebuiască să socializez cu persoane pe care nu le știam. Așa că n-am făcut nici un curs, și din motivul ăsta și pentru că oricum nu aveam nici bani. Amicul meu începuse să câștige comisioane stând pe lângă o tanti care avea “agenție imobiliară”. Doar că nu avea mașină. Eu atât aveam, vorba vine aveam, că mașina nu era a mea propriu-zis, tot a lor mei ☺). Daar, ca să se poată deplasa, îi împrumutam mașina și făceam jumate-jumate la comision. Adică, dacă el făcea 100E dintr-o închiriere de apartament, făceam și eu 50E.

Îmi amintesc o chestie pe care am și scris-o ca status pe Facebook, pe care amicul meu a zis-o într-o conversație lungă în bucătăria lui de atunci: “*Doi prieteni se asociază ca să-și amintească unul altuia de unde au plecat*”. Pe atunci nici unul dintre noi nu știa că, într-adevăr, vom deveni asociați. Dar până să devenim asociați, ne-am certat și eu am plecat acasă înapoi, chiar înainte de sărbătorile de Crăciun.

În următorul an, m-am angajat, pentru o lună jumătate la un magazin alimentar din zonă, KRILATI, de pe colțul unui bloc, vis-à-vis de unde locuiam. Începeam la 7 dimineața (veneau muncitorii de la o fabrică de cabluri din zonă să-și bea cafeaua acolo) și terminam la 23. Și ar fi trebuit să lucrez o zi da, o zi nu... Dar pentru că nu mi-a plăcut niciodată să lucrez duminică, îi ziceam să mă lase să vin miercuri-joi-



vineri ca să fiu liberă sâmbătă și duminică. Patronul era arab și era un haos total în magazine. Nu existau prețuri sau se schimbau în fiecare zi. Prețuri la băuturi nu avea, și fiindcă nu beau Alexandrion și Tanita, nu știam ce preț să le spun oamenilor când cereau tot felul de băuturi alcoolice și îi întrebam: “*Cu cât l-ați cumpărat ultima dată?*” și așa îl vindeam, că arabu’ nu avea chef să facă prețurile. Santalul era dublu la preț și când puneam un preț decent, a doua zi, fiu-su îl schimba, când nu eram pe tură, așa că niciodată nu vindea vreun Santal nimeni în magazinul ăla. Cu toate astea, arabu’ era un tip de treabă, și de mine era mulțumit și insista să vin să lucrez zilnic și să mă plătească mai mult, ceea ce însemna să nu mai dorm niciodată și să nu mai fac nimic altceva.

La lună jumătate, m-am certat cu arabu’ pentru prețurile de la băuturi, că am chemat un furnizor să îmi spună prețurile și în aceeași zi, un alt furnizor, pe care îl amâna mereu cu plata din motive stupide și caraghioase, venise cu factura pe care eu i-am sugerat să o aducă drept dovadă pentru plată. Și, pentru că mi-a zis, fără să știe ceva ce-mi spunea taică-miu atunci când mă certa de mica, i-am zis brusc că nu mai vreau să vin să lucrez. Dacă vă întrebați ce mi-a zis, simplu: “Uită-te la mine când vorbesc cu tine!”. Și așa am plecat de la arab și nu am mai vrut să aud cu toate că mi-a oferit salar mai mare și a insistat. De fapt, nu aveam cum să lucrez în condițiile alea, că tot ce organizam eu, a doua zi era vreaște, fapt de care m-am convins la scurt timp după ce am plecat, că a și vândut magazinul altcuiva. Dacă îmi amintesc bine acum, nu-mi vine să cred că am făcut și asta. Îmi amintesc, însă, că atunci când le-am zis părinților că merg să lucrez la magazinul ăla, nu le-a picat bine. Ca și cum le era rușine că lucrez acolo, unde mă știau toți din zonă. Mie nu mi-a fost. Veneau vecinii și întrebau ce fac eu acolo să lucrez pe 10 milioane. Acolo am învățat să dau rest. Până atunci, nu știam cum să calculez banii

mărunți și nici nu știam cum e să stai în frig în magazin, în noiembrie, toată ziua. Sau cum arată, de fapt, mezelurile, după un timp, în frigider. Am lucrat din octombrie până spre sfârșitul lui noiembrie, că știu că mi-am petrecut ziua de naștere acolo ☺)).

După povestea asta, anul următor în februarie, m-am angajat la un IFN(adică o instituție financiară nebancară). Tot o bancă dar cu comisioane mai mari. Eu, care am fugit ca dracu' de tămâie de cifre, matematică și calcule, am ajuns să lucrez la o bancă. A fost interesant la început pentru că îmi place să învăț lucruri noi. Aveam o colegă super faină cu care încă păstrez legătura. Trebuia să îmi fac un potrofoliu, aveam lunar un target și trebuia, practic, să vând micilor întreprinzători care erau sătui de rate și datorii.

N-am crezut niciodată în vânzarea strategică și continui să nu cred. N-am vândut niciodată extensii de păr pentru că am încercat să conving pe cineva să cumpere. Cineva mi-a spus, atunci când i-am povestit asta, că și asta e tot o strategie de vânzare. E posibil, dar nu e una insistentă. Mie nu îmi place să insiști să cumpăr ceva și pe considerentul că, ce mie nu-mi place să nu fac, nu am practicat treaba asta vreodată. "Strategia" mea era să îmi prezint pur și simplu serviciile sau produsul într-un mod cât mai plăcut, să informez foarte bine clienta, să am un preț accesibil și să ofer un serviciu de calitate. Aceeași strategie o aplic și astăzi și refuz să citesc cărți de vânzare și strategii de manipulare a oamenilor ca să cumpere. Cred în dorințele oamenilor. Cred că oamenii cumpără pentru că au nevoie, și tot mai des, cumpără pentru că pur și simplu așa vor și nu o să intru aici în aspectele psihologice și filosofice care explică ce încearcă să înlocuiască sau ce reprezintă acest obicei al consumatorului.

Așa cum v-ați prins deja, strategia mea, sau lucrul în care credeam nu mă ajuta deloc în ceea ce făceam la bancă. Dar ai mei erau mândri de

mine pentru prima dată că am un loc de muncă “normal”, că sunt “înschimbată” și că “nu stau în frig”, fără să conteze faptul că lucram pe 1200lei, și comisionul îl primeam doar dacă atingeam target-ul. După 3 luni am primit și bonuri, recunosc. Toate astea, în condițiile în care locuiam singură într-o casă cu etaj de 150mp, unde plăteam 700lei doar gazul pe timp de iarnă. Fără să mai calculez alte utilități, motorina, faptul că sunt femeie și mai îmi trebuie o unghie, un ciorap și că-mi plăcea să le fac cadouri nepoților. Dar era minunat! ☺))

Doar în perioada de primăvară, am reușit să fac și câteva licențe. Era al doilea an în care realizam licențe și nu voiam să mă las. Așa că, veneam la 17 de la lucru și mă apucam să scriu până la 21-22 maxim pe licențe, să conspectez, să structurez și să aflu chestii interesante. Eram stresată maxim de timp, așa cum sunt de obicei în perioada de dinainte de predarea licențelor și dizertațiilor, pentru că toate astea necesită timp și să încerci să înțelegi ce alții n-au înțeles în 3-4 ani de facultate.

După concediul din august, începusem să mă deprim că fac același lucru în fiecare zi. Lucram de la 9-17. Dimineața mă trezeam și mergeam și la sală de la 7, dar după masa dormeam deja de când veneam de a lucru uneori ☺)). Și în weekend vizitam nepoții. Așa am ținut-o până în decembrie, când, din alte motive, de sărbători l-am sunat pe vechiul meu amic și ne-am întâlnit la cafea după ce nu vorbisem deloc un an de zile. La momentul ăsta, eu aveam în minte să “fac ceva să nu mai lucrez pentru alții” și ce știam cel mai bine era să pun extensii. Dar nu aveam nici un ban să investesc, nu aveam idee cum exact, ce să fac, ce presupune o firmă etc. Știam doar că trebuie să fac cumva și că acolo nu mai puteam să lucrez. Mă gândeam să încerc să iau din bancă 3000E să investesc într-un stoc de extensii de păr, bani pe care-i credeam suficienți. Sau să mă asociez cu cineva...

La discuția de la cafea, am aflat că amicul meu își vânduse apartamentul și că avea la dispoziție vreo 10.000E pe care voia să-i investească în ceva. Continuase și cu agenția imobiliară și voia să pună și business-ul ăla pe picioare. Eu i-am zis ce nu mai vreau să fac, și mi-a propus să ne asociem. A fost primul om care a crezut în mine. Chiar și atunci când eu nu am crezut. Mi-a zis că sigur va merge pentru că fac lucru bun și a văzut că sunt implicate. Pe atunci, nu știam cât de mult înseamnă ca cineva să creadă în tine și să te încurajeze. Acum sfătuiesc orice începător să fie foarte atent la oamenii din jurul lui atunci când vrea să înceapă ceva. Majoritatea oamenilor sunt speriați de schimbări, de necunoscut și, mai ales, de propriile lor gânduri, și atunci găsesc tot felul de motive pentru care te sfătuiesc să nu faci ceva sau să faci ceva. Și dacă stai printre oameni care sunt speriați, devii speriat și nu mai faci nimic. Pentru că totul presupune un risc. Să ieși afară pe ușă e un risc (nu la fel de mare ca și ieșitul pe geam, dar totuși...). Să începi ceva nou e un risc. Să ai încredere e un risc. Să recunoști lucruri despre tine care nu îți plac e un risc. Să călătorești e un risc. Totul e. Dar cel mai mare risc e să nu faci ce îți place. Să trăiești cu frică și neîncredere în tine și să te plafonezi în ceva ce nu îți face bine, fie ca e job, relație sau mod de viață, cred că e cel mai mare risc. Eu nu vreau să risc că voi regreta, la sfârșit, că n-am trait așa cum am crezut mai bine și că nu am trăit în felul meu, indiferent cum ar fi ăla.

Zis și făcut, ne-am asociat și am depus actele pentru firmă. Am început să facem lista cu ce să comandăm. Ne-am întâlnit cu o cunoștință care ne-a făcut un site rudimentar de vânzări online și în ianuarie am plecat de la bancă și am și început din februarie vânzările online.

Toată lumea din jurul meu îmi spunea că las un job bun pentru ceva ce nu știu dacă o să meargă. Și da, era posibil să nu meargă. Plus că,

ne-am înțeles de la început să nu luăm nici un ban din profitul obținut, timp de un an, ca să putem crește stocul. Am început promovarea online și sponsorizam pagina de Facebook cu 10-15 lei/zi în România mai ales. Clientele s-au înmulțit pentru că aveam acces la un stoc și postam mereu ceva nou despre extensiile de păr. Încă lucram acasă. În același an, în noiembrie am vizitat Israelul și în decembrie am plecat 1 lună și jumătate în America. Înainte să plec, am calculat stocul care, cu tot cu pierderi, crescuse cu 7000E, înainte să împlinim 1 an de când am început business-ul. În tot acest timp, eu m-am ocupat de comenzi, colete, promovare, aplicare și tot ce ținea de business.

Când m-am întors din America, la începutul lui februarie, m-am întors cu gândul să trec la alt nivel în ceea ce făceam. În martie, pentru prima, și sper ultima data, am avut o clientă la care îi aplicasem extensii de păr acasă și please cu extensiile fără să plătească. Am aflat atunci, de pe Facebook, că tipa era o escroacă, care cu asta se ocupa. A motivat că vrea să coboare să ia copilul de la soț și nu s-a mai întors, însă mi-a răspuns la telefon, ba chiar m-a sunat să mă amenințe că nu am voie să-i postez numărul de telefon pe Facebook. N-am mai recuperat banii, dar am încercat să schimb câteva lucruri. A fost unul dintre motivele pentru care am vrut să deschid salonul, dar și pentru cliente, ca să le pot oferi un mediu profesional și confort, din moment ce eu nu-mi amenajasem nici un spațiu din casă pentru ceea ce făceam.

Amicul meu, care mi-era și asociat acum, nu mă ajuta cu nimic. Ne-am înțeles să investească încă 3000-4000E pentru deschiderea unui salon într-un spațiu al părinților mei. Din punctual lui de vedere, asta însemna o investiție din care nu se aplegea cu nimic, și pe bună dreptate. Pereții, mobilierul și ce am investit pentru amenajare, nu reprezentau o sursă de venit. Așa că mi-a cerut să îi dau comision din aplicare. După 1

lună și ceva de nesomn, în care m-am gândit cum să dau comision după atâția ani în care am lucrat și mi-am creat un renume în domeniul ăsta, și în sfârșit, reușesc să deschid un salon și să pun un preț mai rezonabil, să ajung să îl dau oricum ca și comision și practic să lucrez pe aceeași bani. Problema mea era că nu am vrut să pară că “m-am ajuns” și că nu mai am nevoie de un om care, la un moment dat m-a ajutat și care a avut încredere în mine atunci când nimeni altcineva nu a avut. În timpul ăsta, m-am stresat cum să face rost de banii de care aveam nevoie. Fiind asociată, nu puteam lua pe firmă, plus că firma era nouă. Pe persoană fizică nu aș fi putut, neavând angajare...Am discutat cu ai mei și tocmai taică-miu avea de gând să-și schimbe mașina și să ia un credit din bancă pentru asta. Așa m-am ales cu a doua rată din viața mea. Prima rată a fost cea de la apartament, care era plătită din spațiul închiriat anterior din locația salonului. Înțelegerea cu taică-miu fusese că îmi dă spațiul dacă-mi plătesc eu singură rata de 1000lei. Și, uite așa, m-am ales peste noapte cu rate de 1500lei. Cheltuielile la apartament mă mai costau 500-600lei, contabila 250 lei, și ajunseseam la 2500lei numai cheltuielile lunare. Fără altceva.

Așa a început o perioadă de stres și neliniște, pe care am folosit-o ca motivație să fac ceea ce fac. Știam că trebuie să fiu implicată 100% pentru că altfel nu voi reuși. Iar gândul că luna următoare s-ar putea să nu mai pot să-mi plătesc ratele, era destul de motivant, dar și obositor în același timp.

Nu mai povestesc detaliile, dar nu ne-am mai înțeles ca asociați, și la scurt timp, am închis firma veche, el a rămas cu “Paradisul Extensiilor”, extensiile și tot profitul și eu mi-am deschis Karma, noua firmă, salonul, sub emblema Karma Studio. Am rămas prieteni și am continuat să îl recomand ca furnizor și să iau extensii de la el pentru

clientele care apelau la serviciile mele. Inițial, aveam de gând să mai găsesc o o coafeză care să fie pe chirie și o fată la unghii. O cunoștință a insistat să pun și make-up. Fata la care îmi aplicam genele căuta spațiu chiar în zona salonului, și așa am ajuns să mai am încă 3 servicii pe lângă ce făceam eu.

Au fost persoane care mi-au cerut sfatul în privința deschiderii unui salon și știu ce înseamnă să începi ceva și să nu știi cum să procedezi. Mă întreba cineva cum e mai bine? Să ai fete în chirie sau angajate. Depinde de situație. Eu nu am vrut să fiu șefa nimănui. Nu îmi place să am eu șef, și faptul că aveam angajați ar fi însemnat să petrec mult timp în salon și să nu pot pleca oriunde, oricând, așa cum îmi doresc. Desigur, am putut să fac asta pentru că nu plătesc o chirie pe spațiu(dar într-un fel și rata, e tot o chirie). În general, un salon de înfrumusețare are profit atunci când ai angajate și clientele. Sigur că, și prețurile trebuie să fie mai mari, ca să renteze toată afacerea, că altfel nu ar avea sens să faci asta. Partea cea mai grea din tot ce am povestit până acum a fost să găsesc oameni care fac un lucru bun. În ziua de azi, toate fac ceva în domeniul beauty, dar foarte puține iau în serios ceea ce fac, caută să își îmbunătățească serviciile și sunt fete serioase. Cei mai mulți vor să fie angajați cu un salariu fix și ei să frece menta zilnic, fiind plătiți oricum.

Ideea cu cursurile mi-a venit din cauza multor clientele pe care le am, care nu locuiau în țară, dar care nu aveau unde să-și aplice extensiile de păr acolo unde locuiau. Desigur, și colega mea Anita, fata cu genele, m-a inspirat, pentru că era și este mereu implicată în ceea ce face.

În toamna anului 2017, m-am mutat pentru 2 luni în Londra. Mi-am făcut o pagină de Facebook separată pe care mi-am sponsozizat-o pe Londra. Într-o lună jumătate am avut 23 de clientele noi, românce și

englezoaice care veneau în zona 5, acasă la mine să le aplic extensii de păr. Pentru o scurtă perioadă de 1-2 săptămână am fost și “mobile”, cum zic ei, adică m-am deplasat eu la domiciliul clientelor. Am locuit acolo cu cineva, dar la un moment dat m-am întors pentru că nu ne-am mai înțeles.

M-am înscris în ianuarie 2018 în Londra la un curs de extensii de păr ca să învăț ceva nou, și în afară de aplicarea extensiilor cusute, nu am învățat nimic. Cursul conținea un kit sărac, un pliant în loc de caiet de curs și discuțiile din timpul cursului nu m-ar fi învățat nimic nou dacă nu știam deja toată informația. Între timp, finalizasem cursul de formator în România, cel care mă autorizează să fac training în domeniul în care sunt specializată. Și tot în ianuarie am organizat primul curs exclusiv de extensii de păr din Timișoara, și chiar și din România. Învățarea tehnicilor de aplicare extensii separat de cursul de coafor nu există la noi în țară. Poți învăța să aplici 1-2 metode ca modul separat într-un curs de coafură, dar nu te specializezi așa.

Am continuat să merg lunar în Londra și să aplic extensii și la mijlocul anului am organizat cursuri și acolo. Următoarele cursuri au fost în martie, aprilie, august, septembrie și noiembrie. Am avut 35 de persoane înscrise la curs, în acest prim an (în ianuarie 2019) de când organizez cursurile.

În octombrie, am fost într-o vacanță în Thailanda și am vizitat special Vietnamul pentru a găsi o fabrică de extensii de păr mai scumpe și mai de calitate. Mi-am făcut prieteni acolo și am legat niște relații de business.

La sfârșitul lui octombrie, am primit un mail, pe un site de job-uri din UK la care sunt abonată. Un salon internațional specializat în extensiile de păr căuta tehnician extensii în Los Angeles. Am plecat în noiembrie cu 2 zile mai repede decât trebuia în Londra, ca să merg în



probă la ei. A fost o experiență deosebită și m-am ales cu niște idei foarte bune. Cu toate astea, oferta lor de lucru, de 2500\$ a fost mult prea mică pentru a mă motiva să merg în USA să lucrez în probă o lună de zile. Aș fi rămas cu 500\$, din moment ce o chirie în Hollywood mă costa 1750\$, o camera și o baie privată decente, nu fițe. Plus că nu mi-ar fi făcut nici un fel de contract de probă sau un act să am acoperire și mi-aș fi riscat viza de turist pentru asta. Așa că am refuzat.

În 2019 am multe planuri și idei noi pe care le voi pune în practică încă din decembrie anul ăsta.

Am scris despre povestea mea cu extensiile de păr, ca să înțelegeți că se poate orice, dacă ești destul de implicat. Ca să înțelegeți că nu e ușor să începi ceva în nici un domeniu. Ca să înțelegeți că dacă voi nu vă implicați în ce faceți, nici cei pe care-i plătiți nu se vor implica, și chiar dacă vor reuși, tot nu va fi așa cum o faceți voi. Ca să înțelegeți cum, de la nimic, un aparat de aplicat extensii de păr cumărat cu 300 lei în 2007, am ajuns să refuz un job în Hollywood pe 2500\$ pentru că eu câștig mai mult dacă îmi conduc propria afacere. Totul a plecat de la o idee pe care am avut curaj să o pun în practică atunci când altora li se părea o prostie. Restul a continuat cu faptul că eu am luat în serios ceea ce fac și vreau să fac tot ce se poate face în domeniul ăsta. Când nu va mai fi nimic de făcut și-mi voi epuiza toate ideile în domeniul ăsta, voi încerca să schimb, pentru că, probabil mă voi plictisi să mă mențin la același nivel o perioadă prea lungă. Da, cred că unele din avantajele mele(dar și dezavantajele) e că mă plictisesc repede și întotdeauna vreau ceva mai mult și mai bine făcut.

Visez ca domeniul ăsta să se dezvolte la fel de mult și în România. În privința comerțului cu extensii de păr este destul de dezvoltat și există numeroase site-uri care vând. Dar în privința nivelului de servicii și a

persoanelor specializate în acest sens suntem foarte în urmă și mă bucură faptul că, din nou sunt prima care inițiază ceva.

Încerc să vând o modalitate de a fi independent, nu un curs de extensii de păr. E modalitatea prin care eu am reușit să îmi câștig un ban și să mă fac utilă. E modalitatea prin care am reușit să trăiesc viața așa cum mi-am dorit-o eu. Mi-a oferit o încredere incredibilă în forțele proprii, mai ales prin faptul că am reușit să fac atât de multe, chiar dacă nu mi-a fost mai nimic favorabil și n-am avut nici un sprijin financiar și moral(în afară de cel al amicului/asociatului).

Sunt o feminist convinsă, dar nu din aia care crede că femeile ar trebui să fie “la putere” și care felicită femeile care știu să “jocă bărbații pe degete”. Nu e nimic de jucat. Viața nu e un joc. E o posibilitate de a-ți testa capacitățile fizice, mentale, spiritual, sau cum mai vreți. E o călătorie frumoasă, dar mult prea scurtă ca să facem tot ce-am putea. Cred cu tărie în asumarea propriei vieți, oricare ar fi aia. Și cred, că femeia, trebuie, acum mai mult ca oricând să stea cu capul sus. Nu mai suntem în Evul Mediu, să ne limităm la creșterea copiilor și făcut compot. Ne descurcăm în orice se descurcă și bărbații. Avem aceleași resurse ca și ei. Avem aceeași nevoie de împlinire personală, la fel cum o au și ei. Și îmi pare rău, că, de cele mai multe ori, femeile sunt cele care renunță la ele pentru o familie și pentru o viață care, de cele mai multe ori nici nu le împlinește. Nu, nu sunt împotriva familiei și a copiilor. Sunt împotriva vieții irosite. A unei vieți care nu-ți aparține. Cred că ar trebui să alegem ceea ce ne bucură. Și dacă împlinirea personală e una dintre acele lucruri care ne bucură, să nu o ignorăm doar pentru faptul că suntem femei și “nu e treaba noastră”.

Legat de lucrul ăsta, vă spun sincer, că abia atunci când am încetat să mai aștept prințul pe calul alb, am devenit ceea ce mi-am dorit

dintotdeauna și am ajuns să trăiesc potrivit felului meu de a fi. Dacă, probabil, nu aș fi fost atât de romantică și de patetică, în primii ani de după 20, probabil acum aș fi fost mult mai departe în tot ceea ce fac. Dar ideea că nu pot fi fericită fără un bărbat lângă mine m-a încurcat să fac foarte multe lucruri, și abia când mi-am asumat cine sunt și ce îmi doresc cu adevărat, am început să pun business-ul pe picioare. Fără să iau în serios asta, nu aș fi reușit. Indiferent că ai o familie, o relație sau nu, cred că și împlinirile personale sunt importante și poate că secretul e să combini câte puțin din toate aspectele vieții: relații, familie, împliniri personale și vise.

Să vă spun câte ceva despre profit, servicii și pasiune. Cele mai multe persoane, atunci când mă întreabă de cursuri, îmi pun prima întrebare “Dar se câștigă bine din asta?”. Cei mai mulți vor un profit rapid, dar le explic că fac de 11 ani asta și abia de 3 am ajuns să mă bucur și de partea financiară, pe lângă responsabilități.

De ce abia de 3 ani? Pentru că atunci am început să iau în serios meseria asta, nu să o privesc ca pe ceva afterwork. Atunci a fost un moment în viața mea când mi-am pus întrebarea: “Ce pot să fac eu ca să trăiesc așa cum vreau?”. Nu mai voiam program fix și zile de concediu numărate. Nu mai voiam doar weekend-uri libere. Lucram de 11 luni la o bancă pe atunci. Iar pe vremea aia, extensiile erau doar o parte neexploatăată îndeajuns. Un potențial nebăgat în seamă. Pe lângă un job la bancă, pentru restul extensiile păreau o glumă proastă. Iar eu tot ce știam e că nu mai vreau să lucrez pentru alții.

Profitul e rezultatul unei munci grele, un rezultat obținut în timp. Un rezultat al stresului. N-am dormit nopți destule ca să mă gândesc ce pot să fac și cum e mai bine. Pe lângă unele rate, deschiderea unui salon a însemnat un stres în plus.

Profitul e rezultatul implicării mele. A faptului că am luat în serios treaba asta. Că m-am dedicat. Că m-am ambiționat să îmbunătățesc ceea ce făceam, să învăț mai mult. E rezultatul unui renume pe care încerc să-l păstrez cu responsabilitate față de clienți. E rezultatul pasiunii, nu atât pentru pâr, pentru că nu m-am visat vreodată făcând asta, dar de a face un lucru bine. Pentru că despre asta e vorba. Orice faci să faci cât poți tu de bine. Să dai 100% . Altfel nu reușești.

Pasiunea pentru lucru bine făcut se vede în timp în profitul pe care-l ai. Implicarea. Noapțile nedormite. Stresul. Creativitatea. Responsabilitatea față de clienți. Respectul. Încrederea în tine. Toate acestea aduc profit. Nu a doua zi. Și doar dacă te implici.

Eu simt că abia am început în meseria asta, chiar dacă o practic de 11 ani. Mai am multe de făcut și vreau să o exploatez la maxim. Vreau să învăț tot mai mult.

Atunci când cineva mă întreabă dacă o să meargă un business pe care ar vrea să-l înceapă, asta e răspunsul. Altul nu e. Nimic nu se face fără implicare și interes. Și da, e mult mai comod să lucrezi pentru alții. Ai un program fix, un venit fix(mic sau mai bunicele) și în afara orelor nu te interesează altceva.

Dar atunci când faci ceva pentru tine și îți place să faci lucrurile bine, nu doar pentru bani, atunci te pui în pat obosit la 22 seara cu gândul la ce-ai putea să faci mai bine a doua zi. Cum să te îmbunătățești pe tine? Cum să mai înveți ceva, cum să-i înveți pe alții? Cum să dai tot ce poți indiferent dacă ești la început de drum sau ai o experiență în spate.

Dacă ar fi fost să fac ce fac doar pentru bani, m-aș fi lăsat demult de meseria asta. E un domeniu în care ai de-a face cu femeile și e complicat să te înțelegi cu ele de cele mai multe ori. De ce fac asta? Pentru că am libertatea de care am nevoie. Pentru că pot fi eu. Pot să

spun ce cred fără să mă certe nimeni că o fac. Pot să am liber când vreau liber. Pot să îmi permit un program de om normal, să merg dimineața la sală, să mănânc omenește. Pot să călătoresc și să fac bani în timpul ăsta. Pot să învăț lucruri noi permanent. Dar nimic din toate astea nu ar fi fost așa, dacă nu m-ar fi interesat ce fac. Dacă era doar pentru bani și atât.

Banii sunt un bonus. E o mică parte din satisfacția pe care o am. Bucuria e când sunt recomandată și apreciată pentru ce fac. Și pentru asta, trebuie să vă placă ce faceți. Și să vreți să faceți fiecare lucru ca și pentru voi. Altfel nimic nu o să meargă.

Pentru că nimeni nu o să vină să vă spună ce e de făcut. Niciodată. Nici mamă, nici frate, nici prieten, nici soț. În ceva în care vă implicați personal și începeți de la 0, nimeni nu vă poate da sfaturile potrivite. Pentru că fiecare vede diferit. Ce pot să zic e că tot ce-am făcut, am făcut în stilul meu. Cum am crezut eu că e mai bine, cu nopți nedormite, rate la bănci și nu m-a sponsorizat nimeni cu nimic. Nici măcar cu idei.

Deci se poate, orice ați vrea să faceți, se poate. Doar că totul depinde de voi...ăsta e și secretul, și problema.

## ISTORIA EXTENSIILOR DE PĂR

Te-ai întrebat vreodată, atunci când erai mică, uitându-te la părul des al mătușii tale sau al surorii tale mai mari, de ce ești tocmai tu ghinionistă? Nu întotdeauna părul des și sănătos are legătură cu genetica. Ulterior, ai aflat că nu era tocmai părul lor!...

Îți vine să crezi sau nu, originea extensiilor de păr datează din perioada Cleopatrei. Nu vă surprinde, desigur, după ce-ați umărit nenumărate filme americane în care Cleopatra este prezentată drept o femeie deosebit de frumoasă. În realitate, cărțile de istorie o descriu ca o femeie inteligentă, cu trăsături nu foarte feminine (se cunoaște faptul că regina egipteană avea nasul mare) însă cu un charm irezistibil.

Se pare că încă de prin anul 3400 î.Hr., femeile egiptene au observat importanța pe care o are părul pentru imaginea lor. Acestea (dar și bărbații și copiii) purtau peruci, fâșii de păr cusute sau împletituri realizate cu păr uman și lână vopsită. Foloseau rășină și miere pentru aplicarea părului! Albastru intens, roșu și auriul erau culori foarte populare, și nu negrul, așa cum ați crezut. Și uite, cum, căutând informații despre extensii, aflu că am ceva în comun cu Cleopatra. Culoarea preferată a ei era albastru păun. Regina prefera lungimile medii și folosea accesorii aurite pentru un plus de efect.



Alte culturi din antichitate au folosit diferite peruci(conceptul de extensie a apărut în epoca modernă abia): asirienii, fenicienii, evreii, grecii și romanii. Perucile blonde au fost cătate de către romanii care obțineau păr blond din capturile de sclavi de pe teritoriul nord-european.

Arheologii au găsit în mormintele antice urme de peruci din păr natural dar și din material mai puțin costisitoare cum ar fi in, fibră de

palmier sau lână. Specimenele găsite sugerează faptul că perucile din acea vreme se găseau și în dimensiuni reduse, de forme pătrătoase dar și lungi, împletite în diferite forme. Împletiturile își au originea undeva în jurul anului 500 î.Hr. și reprezentau un indicator al religiei, al statutului social, în funcție de modelele folosite. Odată cu căderea imperiului roman, moda dispare treptat.

În Europa și America, femeile au început să poarte peruci în jurul anului 1700. Dar nu înaintea bărbaților! Da, la fel ca și tocurile, extensiile și perucile au fost purtate mai întâi de bărbați în aceste zone geografice.

Trendul, revine, așadar, prin jurul anului 1700 când perucile pudrate sau “perukes”(din francezescul “peruque”, de unde și denumirea de “peruci”) sunt purtate cu mare fanfare de către Mary a Scoției, Regina Elisabeta I și Louis al 14-lea pentru ascunderea firelor cărunte, a părului slab sau a cheliei.



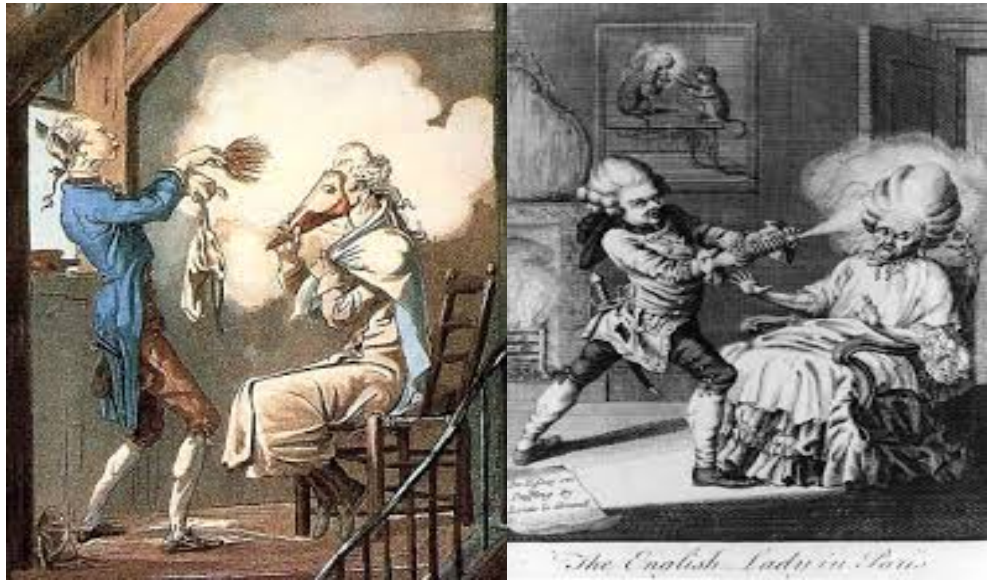


În scurt timp, nobilii purtau peruci pudrate cu făină de grâu, cretă sau alte prafuri din pământ, pentru albire. Bărbații dar și femeile purtau peruci imense și de cele mai multe ori ridicole însă acestea indicau rangul înalt. Nebunia era atât de mare încât George Washington își aranja părul natural în așa fel încât să semene cu o perucă!



George Washington (1796)

Pudrarea perucilor era un proces neplăcut iar pentru realizarea acestuia se foloseau camere speciale.



Pentru evitarea prăfuirii hainelor, în Franța e introdusă o bentiță specială (The Solitaire) care se înfășura în jurul gâtului, legând în coadă peruca, la spate.

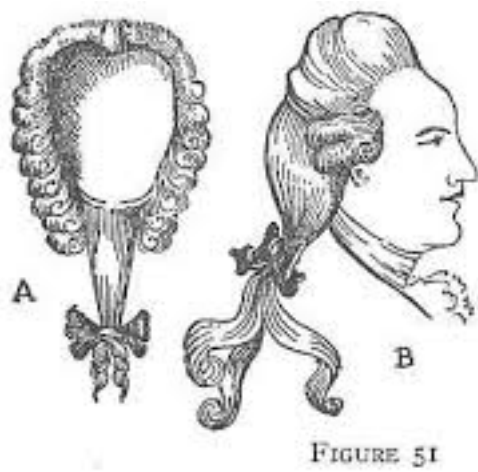


FIGURE 51





Viconte Calonne, 1784, are pudră pe umeri chiar și în pictură. Norocul lui că nu existau selfie-uri pe atunci!



Marie Antoinette cu extensii de păr.

Louis XIV, începe să își piardă părul în jurul vârstei de 17 ani(după “gurile rele” datorită sifilisului), iar, drept urmare, angajează 48 de fabricanți de peruci pentru ca imaginea părului să fie impecabilă. Până în anul 1660, aproape 200 de “perucheri” serveau curtea franceză. În 1655, Louis XIV înființează prima breaslă de “perucheri”(wigmakers), acordându-le acestora licență franceză. Între 1723 și 1756, funcționează în jur de 1200 de magazine de peruci în Paris, adunând în jur de 6000 de angajați.

La origine, bărbierii au fost “perukeri”(producători de peruci), dar în secolele 16 și 18 cererea nobilimii și a celor “high class” necesita

abilități artistice și meșteșugărești. Astfel, breslele aveau propriile academii în care se învățau tainele meseriei iar, în urma unor examene, puteai deveni “peruker”. Acesta se ocupa cu curățarea periodică, înmprospătarea buclilor, parfumarea și pudrarea perucilor.

Fabricarea perucilor a devenit o industrie de top și implica cumpărarea materialelor brute necesare pentru peruci: păr uman, păr de animal, cadrul pe care se prinde părul, agenți coloranți, prafuri și parfumuri. Astfel, s-au creat și noi locuri de muncă și au apărut noi meserii.

Dacă vă întrebați de unde se obținea părul pentru peruci în această perioadă, veți afla că perucile scumpe și fâșiile de păr costisitoare erau confecționate din păr uman, în timp ce variantele ieftine erau realizate din păr de cal, păr de capră, lână sau fibre de bumbac.

Surse istorice spun că părul era cumpărat de la fete tinere din Germania, Italia, Franța, care purtau șaluri pe cap, din motive religioase. Sau de la condamnați care erau tunși. De la cei săraci sau din clasa medie care aveau nevoie de bani.



(Freza lui Louis XIV de-a lungul anilor)

După 5 ani de la lansarea trendului cu peruci, vărul lui Louis, englezul, Charles II, începe să-i copieze “freza”. Pentru mai multe exemple, uitați-vă la serialul “Versailles”.

Așadar, un producător de peruci cumpăra, în principiu, părul de la persoanele sărace. În acea vreme, părul era un lucru foarte important și era simbolul avuției. Costul unei peruci obișnuite era de 25 de șilingi (o săptămână de muncă pentru un locuitor obișnuit al Londrei) în timp ce o perucă a regilor putea să coste și 800 șilingi. În această perioadă apare și expresia englezească “big wig” (“perucă mare”, sau, cum am zice noi, românii, în zilele de azi “barosan”, care descria persoanele care își permiteau un păr foarte dichisit.



Motivul pentru care se purtau peruci în această perioadă nu erau pur estetice. Utilizarea lor era din motive de igienă, medicale, ca parte din ceremonii sau pentru costume teatrale. Lipsa unei igiene corespunzătoare producea deseori paraziți ce invadau părul oamenilor, astfel că era de preferat raderea părului și acoperirea capului cu peruci, din moment ce, întreținerea acestora părea mai ușoară. În perioada anilor 1600, invazia epidemiei de sifilis producea căderea părului, persoanele afectate alegând să poarte peruci pentru păstrarea aparențelor și

menținerea reputației. Deasemenea, liderii spirituali și oficialii de rang înalt purtau peruci atunci când repetau ritualurile unor ceremonii. Tot în această perioadă, perucile devin parte importantă din rutina și aspectul preoților, judecătorilor, guvernatorilor, parlamentarilor și fizicienilor. Stiluri diferite au devenit etichete ale acestor oficiali.

Revenind la extensiile pe care le folosim și astăzi...

...extensiile cu keratină s-au folosit în perioada romantică, șuvițe de păr fiind atașate aproape de scalp. La începutul anilor 1900, un tip de perucă, deumită “Switch” se putea coase – astăzi le cunoaștem sub denumirea de clip-in. Erau preferate, ca și acum, pentru posibilitatea rapidă de îndepărtare. Acest tip de fâșii de păr erau confecționate numai din păr natural și au costat în jur de 0.95(un smoc), ajungând, în scurt timp la 25\$.

În secolul al XX-lea, pentru look-ul Pompadour, extensiile au devenit un must-have. Până în anii '40, părul lung a devenit foarte popular, și cererea pentru extensiile de păr a crescut, cu toate că folosirea părului artificial, în acea vreme, cauza probleme serioase datorită modalităților de prindere și a soluțiilor chimice folosite.



Betty Grable, 1940



Rita

Hayworth, 1940

În anii '60, părul des și voluminos făcea furori, în special coafura “**Beehive**”(în traducere “stup de albine”, vă puteți da seama de ce!). Da, să nu credeți că Amy Winehouse a inventat coafura voluminoasă! Coafura se realiza prin atașarea părului fals de o bentiță de păr. În această perioadă, extensiile pentru lungime nu erau atât de scumpe pe cât erau interzise.







În anii '80, extensiile devin un accesoriu comun și pentru afro-americeane, pentru ca, ulterior, în anii '90 extensiile să devină accesibile la preț, în special cele clip-in. Sunt populare suvițele de păr intens colorate.



Trendurile în materie de extensii erau lansate de către fotomodelele momentului precum Tyra Banks:

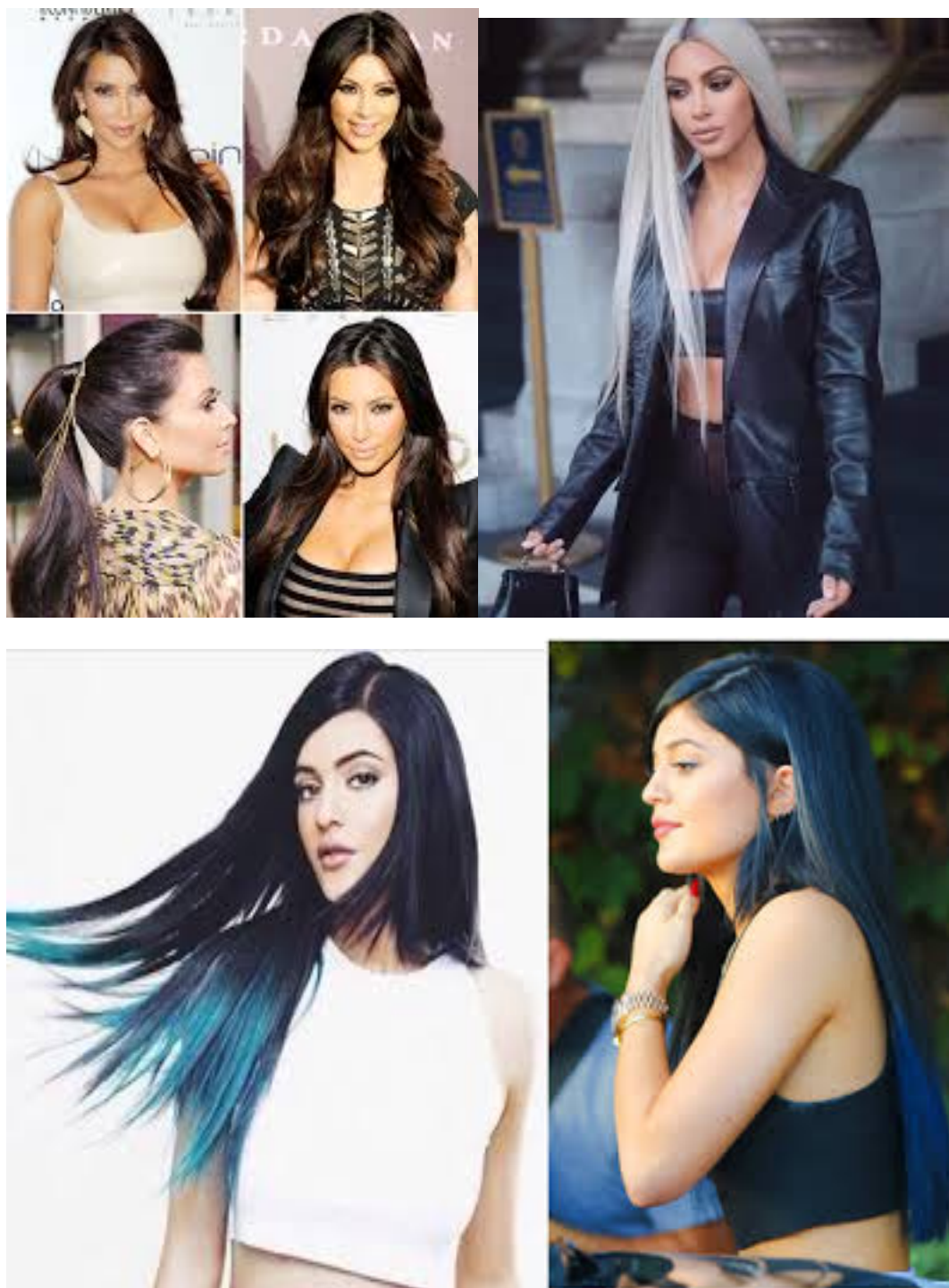


(1993)

sau Britney Spears:



În prezent, surorile Kardashian dau tonul și în domeniul extensiilor de păr:



Astăzi, extensiile de păr se găsesc sub diferite modalități de prindere, cu diferite dimensiuni, în nuanțe naturale, extravagante, ombre

sau balayage. Extensiile de păr sunt un accesoriu care ține pasul cu cererile din domeniul hairstyling și se adaptează nevoilor clienților.

Industria extensiilor de păr însumează, astăzi, la nivel global 985,819,210 dolari. Exportatorii de top în prezent sunt China, Indonezia, Hong Kong, USA și Italia. Importatorii de top sunt USA, Japonia, Marea Britanie, Franța și Republica Coreea.

După surse oficiale, în 2011, la nivel global, exportul total de material pentru confecționarea extensiilor de păr și a perucilor a atins 16,194 tone. Materialele folosite sunt: păr uman, păr de animal, lână, materiale textile.

Statistici recente din UK indică faptul că 90% dintre femei ascund de familie și de prietenii lor faptul că poartă extensii de păr. Mai mult de 76% dintre cele chestionate au declarat că poartă extensii pentru volum<sup>1</sup>.

Extensiile de păr nu mai sunt un accesoriu destinat numai celebrităților și persoanelor înstărite. Astăzi, oricine își poate permite o calitate acceptabilă la un preț corect.

---

<sup>1</sup> <https://finalstepmarketing.com/wp-content/uploads/2015/07/Hair-Extensions-Market-Research.pdf>

## SCURT GHID AL EXTENSIILOR DE PĂR

Așa cum știți deja, există mai multe tipuri de sisteme sau modalități de aplicare a extensiilor de păr. Există Extensii temporare (clips, flip-in, bretoane, cozi de păr, etc) și extensii semitemporare (keratină, microring, nanoring, cusute, tape-in etc.).

Personal, eu recomand extensiile de păr care dăunează cel mai puțin părului. Asta înseamnă, fără lipici, fără adezivi chimici, fără soluții chimice, supraîncălzirea firului de păr și alte metode de acest gen. Prin urmare, extensiile aplicate la rece, prin capsare pe suvița de păr sunt cele mai puțin dăunătoare. Dacă se respectă termenul de purtare a lor, dacă sunt aplicate și întreținute corect, nu se vor încâlci iar singurele fire de păr care cad sunt cele prinse în timp de 2-3 luni cât au fost purtate. Acel păr este prins în inelușe, și ar fi trebuit să pice zilnic, în mod natural căzând în jur de 100 fire/zi.

Aplicarea extensiilor de păr este primul lucru important, de asta contează foarte mult să nu fie făcută oricum și de către oricine. Sunt detalii care fac diferența. Al doilea aspect important este reprezentat de întreținerea corectă a extensiilor de păr. Clientele se vor spăla normal, și vor trata părul ca pe al lor, dar există câteva restricții pe care trebuie să le respecte, iar fiecare tehnician în extensii de păr trebuie să informeze clienta în legătură cu ele.