

Moneris  ^{®/MD}

+



MERAKI
BEAUTY BAR

- **Meraki Beauty Bar est située à Burnaby en Colombie-Britannique.**
- **Le salon offre des soins cosmétiques comme les tatouages (des lèvres, des sourcils et des petits dessins), les extensions de cils, les manucures et plus encore.**
- **Il utilise un terminal de comptoir pour traiter des paiements.**

Meraki Beauty Bar



Secteur d'activité : Service

Produits utilisés :

- Terminal Desk/5000



Mon travail me permet de libérer ma créativité. J'aime venir au salon chaque jour pour aider mes clients à soigner leur apparence et à se sentir bien. J'aime en apprendre davantage sur leurs vies tout en travaillant avec mes mains.



– Michelle Tran,
fondatrice et propriétaire de Meraki Beauty Bar



Meraki Beauty Bar est située à Burnaby en Colombie-Britannique, et ce salon offre des soins cosmétiques comme les tatouages (des lèvres, des sourcils et des petits dessins), les extensions de cils, les manucures et plus encore. Michelle Tran est la fondatrice et la propriétaire de l'entreprise. Elle raconte l'histoire de son cheminement inattendu lorsqu'elle a ouvert le salon.



Chaque employé qui travaille à Meraki a sa propre spécialité, et nous nous engageons tous à améliorer et à apprendre chaque jour parce que l'industrie de la beauté évolue continuellement



- Michelle Tran,
fondatrice et propriétaire de Meraki Beauty Bar

Mise en contexte

Parfois dans la vie, il est plus facile de choisir un cheminement professionnel facile et sûr qui garantira votre sécurité. Cependant, ce cheminement promet-il l'épanouissement professionnel? L'autre cheminement n'est pas aussi facile à suivre et il contient plusieurs obstacles, mais il se termine avec un sentiment d'accomplissement. Alors, comment pouvons-nous prendre le chemin le moins fréquenté? Nous devons trouver le courage de prendre des risques et de faire nos premiers pas pour surmonter les obstacles sur notre chemin.

Michelle Tran est la fondatrice et la propriétaire de Meraki Beauty Bar, située à Burnaby en Colombie-Britannique. Elle raconte l'histoire de son cheminement inattendu et comment elle est devenue propriétaire d'une entreprise prospère. Michelle a commencé à travailler à un jeune âge. Ses parents lui ont inculqué l'importance de travailler pour obtenir ce qu'elle veut dans la vie. Elle a occupé des postes dans plusieurs domaines différents, notamment dans la restauration en tant que gérante, ainsi qu'en tant qu'assistante personnelle, assistante médicale et prêteuse hypothécaire dans une banque. Elle a toujours aimé se maquiller et bien s'habiller avant d'aller au travail. Par conséquent, elle a hésité à se lancer dans une carrière liée à l'industrie de la beauté pendant plusieurs années parce que, dans sa culture, cette carrière n'était pas considérée comme un moyen d'assurer un avenir « sûr ».

Alors que Michelle aimait son poste à la banque, tout a changé un jour et elle ne s'y attendait vraiment pas. Lorsque son amie est revenue au travail après s'être fait faire les sourcils, Michelle a remarqué à quel point ils étaient magnifiques. C'est à ce moment-là que son amie lui a dit qu'elle voyait quelque chose en Michelle. Elle a expliqué à Michelle qu'elle serait douée pour faire des sourcils et l'a encouragée à s'inscrire à un cours. « Lorsque je repense à ce jour, je me rappelle que parfois les gens voient quelque chose en nous que nous ne voyons pas immédiatement en nous-mêmes. Donc, j'ai choisi de changer de carrière parce qu'elle croyait en moi. »

L'amie de Michelle a tenté de la convaincre de s'inscrire au cours de sourcils et, après une semaine, Michelle a enfin décidé d'emprunter de l'argent pour la formation. La formation a compris l'enseignement des techniques d'application de crayons pour les yeux, de microblading, de l'ombre en poudre et de tatouage de fard à lèvres. Michelle a commencé à faire des sourcils dans un petit espace de 100 pieds carrés avec un lit et un évier. Durant trois mois, elle a fait des sourcils le soir après son travail à temps plein.





Avant que Michelle ne s'en rende compte, son service était très demandé par de nouveaux clients, et elle était régulièrement occupée. À ce stade, elle a pris la décision difficile de quitter son poste à temps plein (qu'elle adorait) et de commencer à faire des sourcils à temps plein. Elle se souvient avoir été extrêmement nerveuse face au risque qu'elle prenait dans sa vie, mais elle a trouvé la confiance en sachant qu'elle avait des réservations pour des rendez-vous pendant un mois et demi. Son objectif est alors devenu d'avoir constamment des rendez-vous dans son calendrier durant cette même période de temps. Alors que Michelle a commencé à faire des sourcils à temps plein, elle a remarqué une tendance. Ses clients ont commencé à lui demander des recommandations sur les meilleurs endroits pour se faire faire les cils. La quantité de demandes lui a donné une idée. Elle a décidé de demander à sa sœur ce qu'elle pensait de suivre un cours pour apprendre à faire des cils pour qu'elles puissent travailler ensemble. Sa sœur était ravie de suivre le cours et de travailler avec Michelle. Elle a ensuite loué la salle voisine de Michelle, pour que les clients puissent se faire faire les cils et les sourcils dans le même immeuble.

À partir de là, les activités de l'entreprise ont augmenté. Les sœurs ont ouvert un commerce de 800 pieds carrés et elles sont devenues une équipe de trois personnes. L'entreprise s'est accrue plus rapidement que Michelle ne l'avait prévu, donc elles ont déménagé à l'immeuble où elles avaient démarré l'entreprise, mais cette fois-ci, elles ont loué un espace de 1700 pieds carrés. Pendant qu'elles travaillaient dans cet immeuble, elles ont embauché 21 employés et ont étendu leurs services pour inclure les tatouages d'ongles, de lèvres et cosmétiques. « Chaque employé qui travaille à Meraki a sa propre spécialité, et nous nous engageons tous à améliorer et à apprendre chaque jour parce que l'industrie de la beauté évolue continuellement », affirme Michelle. Elle est vraiment contente de voir une employée devenir si passionnée par son travail à temps partiel qu'elle quitte son poste à temps plein pour faire carrière dans l'industrie de la beauté. « C'est un sentiment incroyable de voir les filles venir au travail et faire ce qu'elles aiment, tout en gagnant leur vie », explique Michelle. Depuis le commencement de sa carrière dans l'industrie cosmétique, Michelle a appris auprès de plus de dix éducateurs. La sœur de Michelle a également perfectionné ses compétences pour devenir éducatrice. « Ma sœur m'inspire vraiment puisqu'elle a enseigné aux filles qui travaillent au salon les techniques d'application de cils », affirme Michelle.

Objectif

Michelle dit : « le mot “Meraki” signifie faire quelque chose avec l’âme, la créativité ou l’amour, en laissant une part de vous-même dans votre travail ». Elle se souvient parfaitement le moment auquel elle a décidé de nommer son entreprise « Meraki ». Michelle était assise dans son cubicule, après son cours, et elle a commencé à rechercher des « jolis mots ». Elle a trouvé le mot « Meraki ». À ce moment-là, elle a su que c’était le nom parfait pour son entreprise. « Mon travail me permet de libérer ma créativité. J’aime venir au salon chaque jour pour aider mes clients à soigner leur apparence et à se sentir bien. « J’aime en apprendre davantage sur leurs vies tout en travaillant avec mes mains », explique Tran. En devenant propriétaire de Meraki, elle a réalisé que l’amour de la « création » lui a été inculqué dès un très jeune âge. Elle se souvient comment elle aimait user de son imagination en dessinant avec son père, un art pour lequel ils partageaient tous deux un amour mutuel.



En plus d’être une solution de paiement, Moneris a des conseillers du service à la clientèle sur lesquels nous pouvons compter pour nous expliquer tout en détail. Quelqu’un est venu au salon pour m’aider avec la configuration afin de s’assurer que le processus d’intégration était fluide.



– Michelle Tran,
fondatrice et propriétaire de Meraki Beauty Bar





Pourquoi Moneris?

En raison de la croissance rapide de Meraki, Michelle savait qu'elle devait proposer des options de paiement autres que les transferts électroniques et l'argent comptant. C'est le moment où elle a commencé sa recherche pour des solutions de paiement additionnelles. Elle a commencé avec un acquéreur de transactions, mais elle a découvert rapidement que ses prix étaient élevés et qu'elle avait constamment des problèmes avec ses machines. Elle devait alors chercher une meilleure solution de paiement. C'est le moment où un représentant de MonerisMD a communiqué avec elle et lui a expliqué les solutions idéales pour répondre aux besoins de Meraki.

Michelle a connu Moneris parce qu'elle a travaillé dans de nombreux endroits qui utilisaient Moneris, et elle a choisi Moneris, car elle est reconnue comme une entreprise de confiance. Meraki utilise le terminal Desk/5000 pour traiter les paiements. L'appareil a des fonctions d'accessibilité et des améliorations pour prévenir une interruption ou une panne du système. « En pensant aux dernières années avec Moneris comme solution de paiement, je me sens très soulagée de n'avoir eu aucun problème », ajoute-t-elle.

« En plus d'être une solution de paiement, Moneris a des conseillers du service à la clientèle sur lesquels nous pouvons compter pour nous expliquer tout en détail. Quelqu'un est venu au salon pour m'aider avec la configuration afin de s'assurer que le processus d'intégration était fluide », explique Michelle.

« Nous avons une solution de paiement sans contact avant la pandémie de COVID-19, et je suis tellement contente que nous l'avions », ajoute-t-elle. Michelle explique que Moneris offre à ses clients une bonne expérience avec des options de paiements fiables, flexibles et sécuritaires.

Avenir

Michelle souhaite faire évoluer son entreprise à l'échelle internationale. Juste avant la pandémie de COVID-19, Michelle a voyagé en Indonésie pour tâter le terrain. Elle a découvert que plusieurs personnes s'intéressaient à ses services de sourcils, et elles lui ont demandé si elle allait revenir. Elle continue de songer à ouvrir son entreprise non seulement en Indonésie, mais aussi dans d'autres pays. Elle a également considéré la possibilité de collaborer avec d'autres entreprises qui partagent sa passion. Michelle est ravie et enthousiaste à l'idée de faire évoluer Meraki Beauty.



En pensant aux dernières années avec Moneris comme solution de paiement, je me sens très soulagée de n'avoir eu aucun problème



– Michelle Tran,
fondatrice et propriétaire de Meraki Beauty Bar





Consultez la page moneris.com ou composez le **1 844 455-4283** pour en savoir plus.

Suivez-nous



MONERIS et MONERIS & dessin sont des marques de commerce déposées de Corporation Solutions Moneris. Toutes les autres marques ou marques de commerce déposées affichées dans cet article appartiennent à leurs titulaires respectifs. Corporation Solutions Moneris (« Moneris ») n'est pas responsable de l'exactitude, de la fiabilité ou de l'actualité des renseignements fournis dans cet article. Cet article ne représente pas l'opinion de Moneris ou de ses sociétés affiliées. Les renseignements compris dans cet article ne visent pas à vous fournir des conseils financiers, fiscaux, juridiques, comptables précis, en matière de placements ou autre, et vous ne devriez pas vous y fier sans obtenir l'avis d'un spécialiste.