



# 干这行没前景？ 听听资深男BA怎么说

## 男 身边的BA

其实行业的“拦路虎”不仅仅是收入，很多男导购在时尚行业发展受限的一大原因还包括在这一行看不到发展前景，这也间接造成男BA在行业中难以成为主流。那么做男导购到底有哪些发展前景？对此，记者也采访了几名时尚行业内的资深男导购，看看他们能为更多“迷茫中”的同行提供哪些发展建议？



### 专柜导购阿E： 争取成为国内第二名“外彩”

对于未来的职业规划，阿E表示还是会继续坚守岗位，目标是成为品牌的外籍彩妆师，这样能够参与供职品牌全球各地的活动。“成为外彩对彩妆技能、英文和服务经验都有很高的要求，现中国只有一位外彩，我希望成为下一个。”阿E说道。

记者了解到，BA这个行业有很好的个人发展，可以由BA跨到彩妆师，彩妆师则有城市、区域乃至全国级别；如果有能力，彩妆师还能上升到培训师。



一名男BA在正佳广场友谊商店认真试妆。

### 美妆博主仙姆大叔： 直播获取粉丝，广告收入不菲

广东籍明星彩妆师仙姆大叔，因常在抖音分享化妆技巧、好物而走红。谈及为何选择转型做美妆博主时，他在自述中表示，在直播中将化妆技能分享给粉丝，把人变美，并被粉丝认可是一件非常值得高兴的事。

据了解，31岁的仙姆大叔以前做过服装销售、电信客服、广告公司搭建、化妆师助理、幕后彩妆师，最后转型成为美妆博主，从事专业化妆已十余年。目前是一位抖音拥有200多万粉丝的美妆博主，单条化妆视频能得到上百万点赞。

其巨大的粉丝流量受到不少品牌青睐。记者从仙姆大叔的抖音对外报价表来看，一条20秒广告的执行价为35000元，60秒广告执行价为45000元。记者登录抖音平台看到仙姆大叔的短视频里已有不少护肤、彩妆品牌露出，广告推广收入不菲。



认真为顾客上妆的男BA。

### Swan's Song服装店老板林体统： 无所谓性别优势，打好基本功才是硬道理

“想清楚了就去做。不论做哪一行，如果都介意其他人的看法，肯定都会失败。”林体统告诉记者，自己在3年前和4个朋友成立服装店，纯粹就是“头脑发热”，如果从一开始就考虑到创业的困难，服装店肯定是做不起来的。

身为服装店老板，林体统承担着店内的主要销售任务。随着门店持续扩张，员工队伍也逐渐发展壮大，如今林体统还要负责对销售人员培训。在林体统看来，要做好销售工作，其实性别无所谓优势，打好基本功，具备专业的知识才是硬道理。

尽管一开始只是因为自己爱好才加入服装行业，可如今林体统已经练就了“一身本

领”。记者发现，他只需过目一眼，就能准确判断出眼前的消费者适合穿着哪种风格的衣服以及她的需求。林体统告诉记者，尽管从读大学开始就很喜欢这一行，但要练就这身功夫还真的是开店后经过多次实践才学会的。

“我觉得男生要是时尚行业感兴趣，真的可以尝试从做一名导购入手。如果你真想成为一名成功的导购，你所要学会的不仅仅是如何去推销，还要学会服务好每一名顾客，更要对销售的产品、品牌、行业有透彻的理解。这一个职位真的很考验导购随机应变的能力。”林体统告诉记者，如果一个人能掌握这一套学习技巧，将来无论到什么行业都能有发挥的空间。

### 记者手记

## 各行各业的“他力量”， 还需社会各界多加“呵护”

从男护士、男幼教、男保姆，到如今的男导购、空少等，不知从何时起，一些常年被女性垄断的行业也开始出现了男性的身影。

一直以来，这些岗位因属于服务业的范畴，女性凭借着细心、细腻的天性，得以在行业中脱颖而出。如今，“他力量”的出现，不仅让成为一道“风景线”，无形中也让服务行业中的存在已久的难题“迎刃而解”。可见，行业的发展、社会包容度的提升、社会分工的淡化……让各行各业的性别限制逐渐被打破。

比如，上述行业无一例外，工作强度都有点大，而男性吃苦耐劳的本质恰好成为“加分项”；服务行业大多都是女性在主导消费，异性相吸的特质也利于行业成交量的提升，并且能让服务效果“更上一层楼”……最重要的是，“他力量”的崛起，也利于带动“他消费”占比在行业中的提升……

可见，“他人才”在行业中的重要性日益凸显。

对此，这些行业对于“他力量”也是给予了政策鼓励，比如有些师范学校放宽幼教专业对男性的招收门槛……无奈的是，不少男性从业者仍要承受很多来自周围异样的目光，收入等众多现实问题也让男性对这些行业望而却步。一名曾在美妆行业有过短暂从业经历的男导购说：“在传统观念中，男人作为家庭中的顶梁柱，都要有一份体面的工作赚钱养家，而很多男性从事这些职业时被周围很多人冠以‘没出息’‘娘娘腔’之名，这也让他们对自身职业的认同感降到最低。”

因此，想要让各行各业的“他力量”能够茁壮成长，除了政策鼓励、民众需要，行业社会各界的有色眼镜也需要尽早摘除，多方发力让更多男护士、男幼师、男导购等能被社会广泛认可。

信息时报记者 郑晓玖