

## Sal de Mar



**Nom:** Mar Frigola

**Edat:** 44

**Càrrec:** Assessora i gestora  
d'imatge personal  
i corporativa

**Empresa:** Sal de Mar

**Sector:** Imatge i estètica

**Web:** [www.saldemar.cat](http://www.saldemar.cat)

L'essència de les persones és allò en què es fixa la Mar Frigola a l'hora de treballar, és a dir, en les expressions, la manera de parlar, què diuen els ulls... a part, òbviament, dels codis que emet la seva imatge externa.

Després d'identificar l'essència, inicia un procés en el qual ajuda els seus clients a projectar la imatge personal i professional desitjada i aconseguir treure'ls el màxim partit per tal que se sentin a gust amb el seu cos i amb la imatge que projecten a la resta.

Encara que ja fa anys que la Mar es dedica a l'assessoria d'imatge, i per tant, ja fa temps que té la seva cartera de clients, és aquest estiu que ha format l'empresa Sal de Mar.

### **Quin és l'objectiu de l'assessoria d'imatge?**

La primera impressió es forma en els primers 30 segons de conèixer algú. 30 segons no són suficients per demostrar les nostres habilitats, però sí per emetre un missatge positiu o negatiu al nostre interlocutor. L'aparença i l'expressió no verbal són els màxims responsables de la imatge que projectem.

El meu objectiu és ajudar els meus clients a treure el millor d'ells mateixos. Em dedico a identificar quina imatge vol transmetre la persona i comprovar que sigui la que realment projecta als altres, i si no és així, modificar-la per tal d'arribar a transmetre la desitjada. Amb els colors, formes, textures, volums emetem codis concrets i és per això que s'ha de fer un fons d'armari, un test de color, s'ha d'eliminar la roba que és innecessària... Les persones utilitzem només un 20% de la roba que tenim guardada a l'armari i la meva feina és aconseguir que això no passi.

### **En quin moment i fruit de què neix Sal de Mar?**

Per una banda, des de sempre m'ha agradat asseure'm a qualsevol lloc a observar la gent del carrer. I d'altra banda, el fet de cantar en orquestres durant més de 25 anys em va servir per aprendre a tenir empatia amb la gent. La barreja d'aquestes dues passions va fer que un dia "somiés" i em plantejés què volia fer cada dia. Vaig començar a informar-me sobre la professió de *personal shopper*, però profunditzant més cap a l'assessoria d'imatge, tant personal com corporativa. El següent pas va ser estudiar un màster, ampliar coneixements amb els millors professionals i fins avui, que estic molt contenta amb el recorregut i els resultats.

### **Quins valors creus que t'han ajudat a l'hora de tirar endavant l'empresa?**

Ser valenta, una mica aventurera i que no m'ha fet por caure i tornar-me a aixecar, perquè és dels errors i les equivocacions que s'aprèn.

### **Per què Sal de Mar?**

Per la idea d'aportar una mica de la meva sal als meus clients, de manera que el resultat sigui més gustós. Per mi la prioritat no és tant tenir molts clients, sinó tenir clients contents.

### **Quin és el procés que segueixes amb cada client?**

Normalment, el procés és el mateix, ja que hi ha tota una part que se centra a estudiar i treure l'essència de la persona.

Després que la persona en qüestió hagi sol·licitat un dels packs que ofe-



**"A tots ens agrada que ens vegin guapos, no?"**

reixo, el primer pas és concretar una entrevista per descobrir si és o no un possible client, és a dir, si mitjançant la meva metodologia li donaré un cop de mà o, al contrari, l'haig de derivar a altres professionals. A partir d'aquí hi ha una part d'estudi físic, com l'antropomètric (de les proporcions corporals de la persona), un de visatgisme (del rostre), un estudi de les seves qualitats i característiques (actituds i aptituds), un altre del seu entorn social i professional... Tenint present els canons de bellesa del moment, s'intenta aconseguir que la persona s'acosti als ideals de bellesa tot reforçant sempre la seva imatge amb la transmissió dels valors, personalitat... adients. Tot junt és el que acaba construint l'estil d'aquella persona.

### **Cada quant veus els teus clients?**

Depèn de la necessitat de cadascú, per exemple als polítics normalment els veig cada 15 dies. Però el seu cas és diferent, ja que ells acostumen a contractar un servei addicional que ofereixo i que se centra a comprovar que tota la roba del seu armari estigui impecable, i fer que les peces que ho requereixin passin per la tintoreria, la modista... Tinc clients amb els quals ens veiem en els canvis de temporada, d'altres amb qui ens veiem sempre per rebaixes, però la majoria em tenen present en molts moments de la seva vida, sigui per un esdeveniment, un canvi en l'entorn professional o personal...

### **Quins creus que són els motius pels quals un client sol·licita el teu servei?**

Els meus clients poden demanar una assessoria d'imatge per tres motius: per desig, per necessitat o bé per obligació. Encara que personalment sigui molt més fàcil tractar amb els clients que vénen perquè volen, i que per tant mostren molta predisposició, per a mi és un repte aconseguir que una persona que ha de canviar la seva imatge de manera obligada, acabi amb ganes de voler tornar. Això s'aconsegueix quan has potenciat l'essència de la persona, sense disfresses, i elevat les seves possibilitats al màxim.

### **Quina és la importància del benestar de la persona?**

Sentir-se bé amb un mateix aporta nombrosos beneficis, ja sigui per satisfacció personal o per temes de feina, per exemple, en el moment d'anar a tancar un tracte amb un client... Al mateix temps també pot donar-se la situació que una persona presenti una molt bona imatge física, però que tingui alguna altra carència, sigui un to de veu inadequat, una gesticulació exagerada... En aquests casos també intervenc jo, ja que m'encarrego de tota la imatge completa de la persona, tenint present tots i cada un dels detalls, el més important és la coherència del missatge.