

Spis treści

OD AUTORKI	9
 ROZDZIAŁ 1	
Krótką teoria face paintingu oraz używane w nim techniki	11
 ROZDZIAŁ 2	
Talent to tylko połowa sukcesu	15
Stwórz swój profesjonalny zestaw	17
 ROZDZIAŁ 3	
Teoria kolorów.....	27
Teoria podobnej kolorystyki	27
Teoria uzupełniających się kolorów	28
 ROZDZIAŁ 4	
A na dodatek – dodatki	29
Brokat	29
Szablony	31
Blingi i diamenciki	32
 ROZDZIAŁ 5	
Jak dbać o sprzęt	33
Pędzle	33
Gąbki	34
Farby	34
 ROZDZIAŁ 6	
Stwórz swoje stoisko marzeń	37
Organizacja pracy – stół i krzesła	38
Regulamin stoiska.....	44
Wyjdź z cienia – identyfikacja wizualna	46
 ROZDZIAŁ 7	
Jak zacząć.....	47
Szkolenie – koniec czy początek drogi face paintera?.....	47
Szkolenie szkoleniem, ale co dalej?	50
Jak tworzyć własne wzory	51
 ROZDZIAŁ 8	
Logistyka	53
Jak bezpiecznie przewieźć sprzęt	53

Kiedy pojawić się na zleceniu i dlaczego tak wcześnie	54
Jedno zlecenie dziennie? Może uda się więcej?	55

ROZDZIAŁ 9

Organizacja czasu pracy	57
Liczba dzieci a czas malowania	57
Przerwa	58

ROZDZIAŁ 10

Nikt nie rozkręci imprezy, tak jak Ty	59
Najważniejszy jesteś Ty	59

ROZDZIAŁ 11

Kolejka do malowania	63
„Ale ona się wepchnęła!”	64

ROZDZIAŁ 12

Wzorniki	67
Legalność wzornika	67
Twój autorski wzornik	68

ROZDZIAŁ 13

Jak nie malować, żeby dobrze malować	69
Dzieci poniżej trzeciego roku życia	69
Farby z niepewnego źródła	70
Pędzle ze sklepu dla plastyków lub marketu	70
Brokat i akcesoria do wszystkiego	71
Brudna buzia, alergia, opryszczka, rany i zadrapania	72
Kredki do malowania twarzy	73
Imprezy, na których lepiej nie malować	73

ROZDZIAŁ 14

Malowanie twarzy dla dorosłych	75
Jak i gdzie zacząć	75
Malowanie twarzy tylko dla dorosłych	76
Belly painting	76

ROZDZIAŁ 15

Fotografowanie prac	79
Pałapki upiększania zdjęcia – filtry i efekty	79
Niekorzystne kadry	81
Jak zrobić dobre zdjęcie?	82

ROZDZIAŁ 16

Jak pogodzić malowanie twarzy z animacją	85
Najpierw animacja, potem malowanie	85

Malowanie w pakiecie czy jako opcja dodatkowa?	86
Animacja i malowanie twarzy jednocześnie	86

ROZDZIAŁ 17

Kontakt z klientem	89
Pierwszy kontakt.....	89
Nie każdy klient jest Twoim klientem.....	91

ROZDZIAŁ 18

Oferta i portfolio	93
Oferta	93
Portfolio	95
Imprezy tematyczne	97

ROZDZIAŁ 19

Reklama w Internecie	99
Reklama na znanym portalu	99
Facebook	101
Instagram	102
8	
Strona internetowa	103

ROZDZIAŁ 20

Marta, ciocia dobra rada	107
Rada numer jeden – nie słuchaj opinii innych	107
Rada numer dwa – nie bądź dla siebie zbyt surowy.....	108
Rada numer trzy – nie porównuj się z bardziej zaawansowanymi face painterami.....	108
Rada numer cztery – wykorzystuj prywatne imprezy.....	109
Rada numer pięć – eksperymentuj	109
Rada numer sześć – przeanalizuj, czy „malowanie za reklamę” Ci się opłaca.....	110
Rada numer siedem – wyrzuć ze swojego słownika słowo „konkurencja”	111
Rada numer osiem – nie spoczywaj na laurach.....	112

PODZIĘKOWANIA	113
----------------------------	-----