

Beauty on tour

KOSMETIK FÜR DIE REISE – Wie heißt es immer so schön: „Wenn einer eine Reise tut, dann kann er was erzählen“. Damit die Erlebnisse einer Reise auch für die Haut positiv werden, gibt es einiges zu beachten. Wie Sie wissen, hat die Haut zu jeder Jahreszeit andere Bedürfnisse und benötigt eine jeweils etwas andere Pflege.



Vor einer Reise ist es für die Kundin manchmal gar nicht so einfach, **alle Erfordernisse der Hautpflege im Vorfeld** zu bedenken. Oft reist man im Winter in die Wärme, vielleicht auch im Sommer in die Kälte. Nicht zu vergessen ist die Zeit zwischen den Jahreszeiten: Es ist noch nicht ganz Sommer, aber die Frühjahrs Sonne brennt. Oder im Herbst: So richtig kalt ist es noch nicht, aber der kalte Wind bläst kräftig. Aber auch Reisen im Sommer in eine sonnenreiche Gegend kön-

nen wettertechnische Überraschungen bergen. Was also ist zu tun? Der Kosmetikerin fallen dabei primär zwei Aufgaben zu: Die „richtigen“ Behandlungen passend zur Jahreszeit anzubieten und die Kunden adäquat zu beraten.

Behandlungswünsche

Die beliebtesten Behandlungswünsche in diesem Zusammenhang sind: Gesichtsreinigung inklusive eines

kräftigen Peelings, Depilation von Beinen, Bikinizone oder auch Männerrücken, Färben von Wimpern und Augenbrauen, Cellulite-, Straffungs- und gewichtsreduzierende Behandlungen. Auch Handbehandlungen in Form von Peeling, Packung und Pflegecreme mit Lichtschutzfaktor stehen jetzt im Fokus. Denn erfahrungsgemäß stören sich besonders die etwas älteren Damen an Überpigmentierung der Hände, die sie leicht verschämt „Altersflecken“ nennen. Wenn auch dafür hauptsächlich Faktoren wie das hor-



Weitere Tipps von Waltraud Böhme für Behandlungen nach einer Reise, und wie Sie diese gewinnbringend kalkulieren, finden Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.com. Geben Sie einfach den Webcode 150598 ein.

monelle Geschehen verantwortlich sind, so kommt der Sonne als verstärkender Faktor ebenfalls eine wichtige Rolle zu. Sind Cellulitebehandlungen und/oder gewichtsreduzierende Behandlungen geplant, so wäre ein Beginn mit den kurmäßigen Behandlungen spätestens ab Mai zu empfehlen.

Abstimmung mit der Kundin

Im Gespräch mit der Kundin werden in Übereinstimmung mit dem Reiseziel alle Wünsche erfasst und entsprechende Institutsbehandlungen vorgeschlagen. **Dabei werden der aktuelle Hautzustand sowie die Gegebenheiten am Reiseort berücksichtigt.** Weiterhin wird die Kundin mit adäquaten Tipps (vielleicht in Form einer Dos-and-Don'ts-Liste, die mit dem Logo der Kosmetikerin versehen und damit Werbung und Service zugleich ist) und mit den erforderlichen Pflegeprodukten ausgestattet.

In diesem Zusammenhang ist auch über den weitverbreiteten Irrtum, dass vorgebräunte Haut nicht mehr sonnengefährdet ist, aufzuräumen. Denn Achtung: Bräune bietet keinen Schutz vor Belastung durch UV-Strahlen! Auch kann die Kombination von Salz, Wasser und Sonne die Gefährdung erhöhen. **Ebenso wird die Nachsorge, d.h. mögliche Behandlungen nach dem Urlaub, besprochen.**

Aktives Agieren, mit Behandlungsvorschlägen seitens der Kosmetikerin, ist hier gefragt und meist zielführend. Immer daran denken: Oft wissen gerade die Stammkunden gar nicht, was es für besondere Behandlungen gibt. Wieso das so ist? Weil leider gerade

oft Stammkunden wenig abwechslungsreich behandelt werden. Oft mit fatalen Folgen, denn das Gewinnen von Neukunden ist deutlich teurer als der Erhalt von Stammkunden.

Gesichtsbehandlung

Ich stelle nun im Folgenden eine geeignete Gesichtsbehandlung vor einer Sommerreise vor. Davon ausgehend, dass die Reise für Juli/August geplant ist, sollte die unten beschriebene Behandlung spätestens im Juni stattfinden. Da es sich hier um eine etwas aufwendige und kostspielige, dafür sehr effektive Behandlung handelt, ist es auch möglich, diese Behandlung in kleinere Segmente aufzuteilen. In diesem Fall sollte dann die letzte Behandlung kurz vor Reiseantritt angesetzt werden und sowohl Färben und Gesichtsreinigung inklusive Peeling beinhalten.

Mikrodermabrasion kombiniert mit Ultraschall und Modellage:

In den Sommermonaten sollte besser auf Mikrodermabrasionsbehandlungen verzichtet werden, weil Sonnenexposition nach dieser Behandlung zu vermeiden ist. Die Sonneneinstrahlung könnte trotz guten Lichtschutzes zu stark sein. Nicht nur Sonnenbrand und Rötungen könnten die Folge sein, sondern Pigmentstörungen wären fast vorprogrammiert. Deshalb schlage ich in der Regel für diese Behandlung einen Abendtermin im Mai oder Juni vor und berate die Kundin entsprechend.

In der Beratung erkläre ich, wie Modellagen wirken. Diese sich selbst erwärmenden Masken werden sehr fest und die Kundin sollte nicht zu Platzangst oder Beklemmungsgefühl neigen. Modellagen regen die Osmose an, haben einen straffenden Effekt und öffnen die Poren – was einerseits die Ausleitung und andererseits die Wirkstoffaufnahme erhöht. Meist enthalten sie unterschiedliche Mineralien.

Behandlungsablauf:

- 1 Gesichtereinigung
- 2 Peeling (Enzym- oder Fruchtsäurepeeling)
- 3 Korrektur der Augenbrauen
- 4 Färben von Wimpern und Augenbrauen
- 5 Mikrodermabrasion
- 6 Wirkstoffapplikation
- 7 Einschleusen mit Ultraschall
- 8 Auftragen der Modellage gemäß den Herstellerangaben (Einwirkzeit nach Herstellerangaben)
- 9 Entfernen der Modellage
- 10 Klassische Gesichtsmassage
- 11 Tonisieren
- 12 Abschlusspflege

Kosten, Zeit- und Preiskalkulation:

Für diese Behandlung müssen mindestens 120 Minuten eingeplant werden. Ausgehend von einem Minutenpreis von 1,30 Euro ergäbe das einen Mindestbehandlungspreis von 156 Euro. Das hört sich im ersten Moment etwas hochpreisig an. Material- und Geräteeinsatz müssen aber berücksichtigt werden (Modellagen erfordern seitens der Kosmetikerin etwas mehr Know-how und eine gewisse Fertigkeit und sind zudem auch im Einkauf



PERFEKTE ZEIT FÜR ZUSATZVERKÄUFE

Im Kosmetikinstitut ist die Reisezeit Ihrer Kundinnen keineswegs die gefürchtete „Lücke“ im Behandlungskalender, es ist die perfekte Zeit für Zusatzbehandlungen und der Zusatzverkäufe. Seien es Produkte wie Lippenpflegestifte mit Hyaluronsäure, ein spritziger Nagellack, kühlende Gesichtspackungen, Pflegecremes für Hände und Füße, Bodylotionen und natürlich Lichtschutz-

mittel – genau diese Dinge kauft Ihre Kundin jetzt, denn Urlaubsstimmung versetzt in Kauflaune.

Mein Tipp: Ein extra Service und nettes Giveaway wäre beispielsweise eine Sonderabfüllung (als Reisegröße, kein Pröbchen) eines besonderen Duschgels. So erinnert sich die Kundin garantiert auch im Urlaub gern an ihre Kosmetikerin.



Von der Reinigung bis zur Abschlusspflege sollte es für die Behandlung vor einer Reise einen genauen Fahrplan geben.



Ein paar Dont's gibt es natürlich für die Kosmetikerin auch. Da wäre z.B. das starke Peeling gleich nach dem Urlaub oder die Depilation der Bikinizone einen Tag vor der Reise. Dieser Zeitabstand wäre, insbesondere bei Kundinnen, die diese Anwendung zum ersten Mal bekommen, zu kurz. Unerwartete Hautrötungen im depilierten Hautareal könnten in den ersten Urlaubstagen störend sein.

hochpreisiger als übliche Crememasken). In Anbetracht dieser Fakten ist ein Behandlungspreis von 170 Euro angemessen. Wie eingangs erwähnt, kann die intensive Behandlung auch in mehrere Segmente aufgeteilt werden, was dann bei der Preiskalkulation berücksichtigt werden muss.

Aufteilung in drei Behandlungssegmente:

Erstes Segment: Reinigung, Peeling, Mikrodermabrasion, Ultraschall (Preis: 75 Euro).

Zweites Segment: Reinigung, Modellage, Massage (Preis: 65 Euro).

Drittes Segment: Reinigung, Färben, Maske (Preis: 45 Euro).

Zeitrahen: jeweils 40 Minuten

Die eingesetzten Wirkstoffe sind:

Enzyme oder Fruchtsäuren, Hyaluronsäure oder Argireline, Kornblumenextrakt, Retinol (Vitamin A in Reinform), Coenzym Q10, Jojoba, Aloe vera, D-Panthenol und Microsilver.

Das Reiseset

Neben ihren üblichen Pflegeprodukten für Gesicht und Körper benötigt die Kundin ein **Lichtschutzmittel** mit entsprechendem Lichtschutzfaktor. Außerdem ist ein kühlend wirkendes und rötungsminderndes Mittel, z.B. ein Aloe-vera-Gel, oft hilfreich und sollte deshalb im Reiseset nicht fehlen. Sinnvoll ist es außerdem, die **Pflegeprodukte in kleineren Abfüllungen** zusammenzustellen. Die meisten Kosmetikhersteller und Vertriebsfirmen bieten komplette Reisesets in kleinen Täschen an. Für Kunden, die zu starkem Haarwuchs neigen, sind fertige Wachsstreifen für die Beinthaarung sinnvoll. In diesem Fall ist das beruhigend wirkende Aloe-vera-Gel oder Microsilver ein Muss. Für Kurzreisen genügen Proben.

Einen besonderen Service stellt es dar, wenn diese individuell für die Kundin zusammengestellt werden.

Verpackt in ein nettes Täschen oder Beutelchen wird die Wertigkeit erhöht. Dieser Servicetipp wirkt möglicherweise beim ersten Hinschauen etwas verkaufsschädigend. Ist er aber nicht, wenn das Probenset mit ein paar Worten darüber, dass es ein kleines Danke für Kundentreue darstellt, überreicht wird. Es könnte sogar, wenn es auf für die Kundin bisher unbekannte Produkte aufmerksam macht, verkaufsfördernd sein. □



WALTRAUD BÖHME

Die Autorin ist Inhaberin und Geschäftsführerin der Elite Fernakademie für Kosmetik und Wellness GmbH – eines Anbieters von staatlich zertifizierten Aus- und Weiterbildungen sowie Seminaren im Bereich Kosmetik, Wellness und Spa. www.elite-fernakademie.de