

Teenager als Kunden

Kinder stehen für Zukunft, Wissbegierde, Fröhlichkeit. Wenn sie in der Pubertät nicht gerade von Hautproblemen verstört werden. Eine wichtige Aufgabe für Kosmetikerinnen, die auch Spaß mit den Kunden der Zukunft haben.

Warum ich Teenies gern behandle? Teenager sind die Kunden von morgen! Das zeigt sich auch darin, dass viele meiner Teenies schon seit Jahren kommen – und heute immer noch, obwohl sie längst aus diesem Alter raus sind. Man hat eben ein Vertrauensverhältnis aufgebaut und die Mädels lassen sich gern in Sachen Make-up von mir beraten. Es gibt nichts, was gegen diesen Behandlungsschwerpunkt spricht, weil es um gründliches Ausreinigen und die richtigen Heimpflegeprodukte geht, damit die Haut bis zur nächsten Behandlung optimal versorgt wird. Ich arbeite viel mit Ultraschall, wodurch man sehr schnell ein schönes Hautbild bekommt. Ein Thema ist das Abdecken und Make-up auch für die Jungen, die gern mal ein Mineralpuder mitnehmen. Die Mädels nehmen gern das Angebot für French-Füßchen, Nagelmodellage sowie dekorative Kosmetik an. Nach der Behandlung wird immer die komplette Pflege für zu Hause gekauft, dazu biete ich aufs Hautbild abgestimmt spezielle Problemlösungen an. Ich nehme mir immer genügend Zeit für ein Gespräch, in dem klar wird, welches Produkt was macht und kann – und sage auch klipp und klar: Wenn sich das Hautbild bessern soll, dann geht es nur so und miteinander. In der Regel zahlen die Eltern oder gern auch mal die Oma die Rechnung. Bei mir dürfen die Jugendlichen ihre eigene Musik hören, wenn sie das

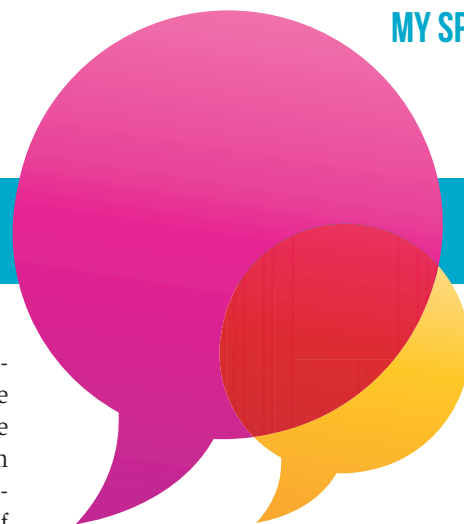
möchten. Aber mir ist es auch wichtig, meine jungen Kunden kennenzulernen, z. B. ihre Hobbys. Sie sollen sich gut aufgehoben fühlen und gerne wiederkommen. Es ist einfach wichtig, ein ehrliches Vertrauensverhältnis aufzubauen. Dieses Angebot brauche ich nicht zu bewerben – die Kunden finden im Internet oder über Mundpropaganda zu mir, diese Behandlung ist ein Selbstläufer. Den Teenies ist es schon sehr wichtig gut auszusehen, die Mädels sind noch stärker vertreten, aber die Jungen geben auch mehr Gas. Die Hemmschwellen sind beim ersten Besuch bei beiden gleich hoch. Auf jeden Fall ist es schön zu sehen, wenn das Hautbild von Mal zu Mal besser wird und die Jugendlichen happy sind: Dann haben beide Seiten alles richtig gemacht, ich mit meinem Wissen und die Teenies mit der konsequenten Umsetzung der Heimpflege. Ich habe einen guten Draht zu jungen Menschen und weiß, wie wichtig aktives Zuhören ist, um auf Wünsche eingehen zu können. Ich möchte diese Zielgruppe auch nicht missen.

Angelika Börgmann möchte die Zielgruppe Teenies nicht missen. Ihr ist es wichtig, zu ihnen ein gutes Vertrauensverhältnis zu haben



Angelika Börgmann, Beauty Point, Hamm

UMFRAGE



pernfärben im Kombipaket. Natürlich gibt es im Studio sommerliche Deko – passend zu meinen Studiofarben und meinen Kosmetikmarken ist das dezente Meeresdeko mit Sand, Muscheln und Windlichtern.

Mein persönliches Beauty-Must-have lautet: reichlich Mineralwasser trinken und immer eine leuchtende Farbe auf den Fußnägel.

Angelika Börgmann

Seit über 20 Jahren verhilft die Fachkosmetikerin ihren Kunden zu individueller Schönheit und neuem Wohlbefinden. Im Sommer schwört sie auf Behandlungen mit Hyaluronsäure.

www.kosmetikstudio-hamm.de



Im Sommer sind Hyaluronsäurebehandlungen bei uns absolut gefragt. Ein Intensivtreatment ist ein toller Durstlöscher für die Haut. Die Behandlung kühlt und erfrischt.

Ja, ich biete im Sommer Rabattaktionen an, indem ich kleine Angebote zusammenschnüre: Zum Beispiel biete ich Kosmetikbehandlungen mit Ampullen oder Augenpflege, Maske, Dekolleté, Handpflege oder einer Maske für zu Hause zu einem ermäßigten Preis.

Um Kunden auf mein Institut aufmerksam zu machen, lasse ich meine Schaufenster alle vier Wochen professionell vom Dekorateur herrichten. Damit alles schön zusammenpasst – Farben und Elemente ein Bild ergeben – wird das Thema vorher genau besprochen. Auch der Einsatz von Werbeelementen wie Plakaten, Stoffbahnen und Displays sind meines Erachtens sehr wichtig, um auf sich aufmerksam zu machen und hervor-

zusteichen. Für die Hyaluronsäurebehandlung haben wir beispielsweise mit Sand, Sonne, Muscheln sowie wasserblauen fließenden Stoffen um die Produkte eine richtige Urlaubsoase geschaffen. Außerdem steht auf dem Gehweg ein Kundenstopper mit Plakat zur jeweiligen Aktion. An meiner Hauswand habe ich zusätzlich einen Acrylhänger angebracht, der passende Flyer zu meiner Aktion enthält. Die Flyer liegen ebenfalls im Institut aus und jede Kundin, die etwas kauft, bekommt einen Flyer mit in die Tüte – oder ich überreiche ihn persönlich und mache so nochmals auf mein Angebot aufmerksam.

Mein persönliches Beauty-Must-have im Sommer sind Hyaluronsäurekapseln, welche die Haut rasch mit Feuchtigkeit versorgen.

Gabriele Austmeyer

In ihrem Spa in Bremen legt sie höchsten Wert auf Wohlbefinden und Harmonie für Körper und Geist. Wenn es auf den Sommer zugeht, bietet sie ihren Kunden gerne kleine Specials für Dekolleté und Oberarme an.

www.babor-beautyspa-austmeyer.de



Ich informiere meine Kunden frühzeitig darüber, dass sich die Pflegebedürfnisse der Haut im Frühling und Sommer ändern. Ich verwende vor jeder Behandlung ein Hautanalysegerät, sodass ich bei individuellen Veränderungen kompetent beraten kann. Die dicken Rollkragenpullover werden in den Schrank gepackt – das heißt, man sieht wieder Dekolleté und das will natürlich auch schön gepflegt sein. Daher biete ich für die Pflege des Dekolletés kleine Extras an. Außerdem

beziehe ich die Oberarme in die Behandlung ein oder biete auch vermehrt Körperbehandlungen – z.B. Anti-Cellulite-Treatments für die Beine – an. Auch Ultraschallbehandlung werden gut angenommen. So mache ich meinen Kunden Lust auf den Sommer und auf Sommerpflege.

Rabatte biete ich bewusst nicht an. In meinen Augen sind meine Behandlungen ihren Preis einfach wert. Meine Stammkunden informiere ich im persönlichen Gespräch über Produkte, die jetzt für sie sinnvoll sind. Für diese Beratung nehme ich mir Zeit – und das lohnt sich. Außerdem präsentiere ich schon ganz früh die aktuelle Sonnenpflege, sodass ich sicher im Gedächtnis bin, wenn die Reisezeit beginnt und der Kunde eine erfrischende Behandlung wünscht. Langfristige Planung für den Sommer ist ganz wichtig.

Neukunden kommen vor allem über Empfehlungen zu mir. Außerdem ist das Internet für mich unverzichtbar. Meine Website, die in den Suchmaschinen gefunden wird, hat mir auch schon so manchen Kunden beschert. Mein Sommer-Beauty-Must-have sind Ampullen mit effektiven Wirkstoffkonzentraten. Sie sind schön leicht, ziehen sofort ein und pflegen intensiv. Außerdem ist Sonnenschutz extrem wichtig, nicht nur für das Gesicht, sondern auch für die Hände. Mir selbst geben frische Früchte Energie für den Tag.

