

Verwöhnzeit

Behandlung für trübe Tage



Foto: Fotolia/lily

Die Kälte und der Mangel an Sonnenlicht machen jetzt vielen Menschen zu schaffen – der Winter-Blues hat sie fest im Griff. Eine Behandlung, die nicht nur die Haut pflegt, sondern auch die Seele erwärmt, werden diese Kunden besonders zu schätzen wissen.

Die kalte Jahreszeit stellt eine grosse Herausforderung für die Haut dar. Die starken Temperaturschwankungen zwischen drinnen und draussen bei gleichzeitig niedrigem Feuchtigkeitsgehalt der Luft strapazieren die Haut im Gesicht und an den Händen. Sie erscheint trocken, rissig und spröde und spannt. Hinzu kommen seelische Verstimmungen, bedingt durch den Mangel an Licht

und Wärme. Viele Menschen fühlen sich deshalb richtig unwohl in ihrer Haut. Dieses jährlich wiederkehrende Phänomen können Sie erfolgreich für Ihr Wintergeschäft nutzen: Gelingt es Ihnen, aus der „Problemlösungsbehandlung“ ein Angebot mit strahlendem Mehrwert zu gestalten, werden Sie Ihre Kunden begeistern – und neue dazugewinnen, die Ihnen sicher auch über die kalte Jahreszeit hinaus erhalten bleiben.

„Herzlich willkommen, Frau X.! Schön, dass Sie da sind. Hatten Sie eine angenehme Anreise, trotz des stürmischen Wetters?“ Nach dieser kurzen und herzlichen Begrüssung laden Sie Ihre Kundin in den Empfangsbereich ein. Sie lässt sich in den gemütlichen Ohrensessel fallen und freut sich darauf, ihren Alltag möglichst schnell hinter sich zu lassen und voll und ganz in der Verwöhnwelt Ihres Institutes ankommen zu dürfen.

Genuss von Anfang an

Nun servieren Sie ihr kandierte Ingwerstücke oder Chili-Schokolade aus dem Bioladen und einen dazu passenden, wohlriechenden und wärmenden Ingwer- oder Chai-Tee in einer kleinen, schmucken Minitasse. Hat die Kundin ihren Tee ge-

nossen, bitten Sie sie, sich ihrer Schuhe und Strümpfe zu entledigen und in das vorbereitete, wärmende Rosmarinfussbad mit integrierter elektrischer Massagefunktion einzusteigen. Sitzt sie bequem, reichen Sie ihr eine heisse, nach Vanille duftende Kompresse für die Hände. Die Kundin entspannt sich zusehends. Nutzen Sie diese Zeit, um die Anamnese mit ihr durchzuführen: Sie erfragen dabei den aktuellen Hautpflegezustand, die derzeitigen Lebensgewohnheiten etc. und besprechen die folgenden Schritte der Behandlung. Nach dem Fussbad cremen Sie die Füsse der Kundin reichlich ein und händigen ihr flauschige Socken mit dem aufgestickten Logo Ihres Instituts aus. Diese darf sie nach der Behandlung mit nach Hause nehmen.

Nun bitten Sie Ihre Kundin in die Kabine. Sie legt sich auf die vorgeheizte Liege und die Gesichtsbehandlung beginnt: Zunächst reinigen Sie die Gesichtshaut mit einem milden, wohlduftenden Pulver, das Sie mit einem Tonic vermischen und mit einem weichen Pinsel zu sahnartiger Konsistenz aufschäumen. Ein Peeling mit Fruchtextrakten, wie z. B. aus Preiselbeeren, reinigt intensiv und schützt die Haut vor freien Radikalen. Optimal ist ein Produkt mit Thermoefekt, das sich schrittweise sanft erwärmt und die Haut weiter anregt.

Es folgt ein Hyaluronsäure-Cocktail, der mit Kaviarextrakt angereichert ist. Die Hyaluronsäure spendet und bewahrt Feuchtigkeit, während der Kaviar „nährende“ Wirkstoffe enthält und die Haut aufpolstern soll. Die anschliessende Hals- und Dekolleté- sowie Gesichtsmassage beinhaltet zusätzlich Griffe aus dem Lymphdrainage-Repertoire, um die möglichen „Schlackenablagerungen“ im Konturenbereich zu mobilisieren und auszuleiten. Sie beeinflussen die gesamte Ausstrah-

Wärmendes Andenken

Kleine Überraschungen machen grosse Freude:

Über ein Paar kuschelige Socken als kleines Präsent – am besten natürlich in den Farben Ihres Instituts und/oder mit Ihrem aufgestickten Logo – werden sich Ihre Kunden in der kalten Jahreszeit besonders freuen. Praktischer Nebeneffekt: Die wärmenden Begleiter sind gleichzeitig ein Werbeträger, durch den die Kunden Sie und Ihre Wohlfühl-Behandlung in bester Erinnerung behalten werden!



Foto: Fotolia/Peter Atkins

lung negativ. Mit der Massage ist gleichzeitig der Entspannungshöhepunkt der Behandlung erreicht: Die Kundin fällt im Idealfall in einen leichten Schlafzustand und wacht erst zum Massageende wieder auf, wenn Sie den Kontakt Ihrer wohligen Hände auf dem Gesicht unterbrechen. Weil Sie sich für die energetisierende Crememaske als Massagemedium entschieden haben, verbleibt das reichlich aufgetragene Produkt als Maske weiterhin auf Hals, Dekolleté und Gesicht.

Maske und Massage

Sie massieren nun kurz die Hände der Kundin mit dem Maskenprodukt und nehmen dieses anschliessend mit einer warmen, wohlduftenden Kompresse ab. Das Auftragen einer reichhaltigen Handcreme schliesst die Handmassage ab. Die verbleibenden Reste der Crememaske können mit einem Kleenex sanft in die Haut gedrückt werden. Zum Abschluss der Gesichtsbehandlung wird das Gesicht der Kundin mit losem Puder bearbeitet, um den möglichen Fettglanz zu entfernen.

Tragen Sie einen farblich schmeichelnden Lippenstift auf. Darüber geben Sie zum Beispiel den Inhalt einer Pflegekapsel, die den Lippen mehr Brillanz und vor allem intensive Pflege schenkt, sie schützt und auf die kalten Temperaturen vorbereitet. Sie schliessen die Behandlung ab und führen Ihre Kundin zur Theke. Es folgt das Abschlussgespräch mit dem Produktverkauf, der sich aus dem Behandlungsablauf konsequenterweise ergibt. Die Kundin strahlt. Sie ist entspannt und begeistert von der eben erlebten Verwöhnbehandlung. Sie haben es geschafft, auch im Winter die Sonne in ihr zu wecken! Kompliment. ■

Autorin

Carmela L. Ramundo ist Kosmetikerin mit Diplom, Geschäftsführerin der Leonessa AG und leitet seit drei Jahren die Bella Vita Academy mit Sitz in Oberarth SZ. Diese bietet ein umfassendes Programm an Aus- und Weiterbildungen „für ein königliches Leben“.



Kontakt

www.bella-vita-academy.ch