

*Hoe zal uw instituut er over tien jaar uitzien? Wie zullen uw klanten zijn?
Wordt hightech het hoogste goed of wint zen het van de technologie?
In deze rubriek laten professionals in hun kaarten kijken en voorspellen ze
de toekomst van de wereld van wellness en esthetiek.*

Specialisatie in de behandeling van probleemhuiden noodzakelijk

door Gonnie de Groot

Nanda Khemai en Cléophée van Wigcheren hebben elkaar in Leiden tijdens hun opleiding leren kennen. Beide waren gefascineerd door de mogelijke oplossingen in de aanpak van probleemhuiden, maar tegelijkertijd teleurgesteld in de eindresultaten. Toch lag de ultieme oplossing binnen handbereik toen ze kennis maakten met de 2B Bio Peeling. Een unieke en effectieve biologische dieptepeeling met zichtbaar resultaat. Daarom gingen ze al op 22-jarige leeftijd van start met een eigen schoonheidssalon waarin probleemhuiden naar tevredenheid behandeld kunnen worden en waarin tevens het kantoor voor hun importeurschap van het merk “2B Bio Beauty” kon worden gehuisvest.



Durf te kiezen, beken kleur

Iedere praktiserende schoonheidsspecialist(e) zou een richting moeten kiezen waarin hij/zij zich specialiseert. Klanten worden veeleisender en daardoor de verwachtingen hoger. Kennis van en mogelijkheden om probleemhuiden aan te pakken is een gat in de markt. Onze samenleving is hectisch en vereist meer en meer inspanning. Dat merken we aan de toename van probleemhuiden. En deze groei zal alleen maar toenemen, omdat de omgevingsfactoren ook hun invloeden doen gelden. Een andere specialisatie met groeiperspectief is het afslanken. Vetzucht en de daarmee gepaard gaande levenswijze zijn een bron van bestaan.

Feeling good

Momenteel worden we overspoeld met termen als wellness en spa. En de daarbij behorende aanbiedingen. Mochten we denken dat dit voorbehouden is aan een salon met een groot oppervlakte, dan hebben we het mis. Ook de schoonheidsspecialiste die werkt vanuit 1 behandelkamer kan haar klant wellness aanbieden. De Minceur 2011 is een volwaardige lichaamsverzorging op basis van elf essentiële oliën, zonder dat er een douche aan te pas komt. En nog belangrijker: de klant ervaart de Minceur 2011 pakking als een weldadige

ontspanning waarbij alle stress van je afglijdt en je herboren wordt. De klant voelt zich gezonder en fitter.

Zorg voor een “plus”

Als schoonheidsspecialiste kun je meer omzet uit je tijd halen. Stel samen een behandelplan op, gebaseerd op de wensen van de klant. Als de resultaten klant niet naar wens zijn, blijf dan net zolang doorzoeken (bijt je er in vast) naar de juiste oplossing. Dan blijft de klant ook vertrouwen in het uitgestippelde behandelplan houden. Maar kom ook met meer mogelijkheden. Als expert zie je mogelijkheden te over en schroom er dan niet voor het ter sprake te brengen. Laat zien wat er mogelijk is. Stel dat het masker op het gezicht in ligt te werken, laat dan zien wat massage kan doen. Ophyto is een productlijn gebaseerd op essentiële oliën waarmee je klassieke massage, lymfedrainage en Oosterse accupunctuur kunt beoefenen. Laat zien wat je in de “wachttijd” voor resultaat kunt behalen en laat je klant zien welke mogelijkheden je kunt bieden.

Prins Willemstraat 16 - 2584HV Den Haag
070-3225007 - info@cosmevision.nl
www.cosmevision.nl