

BEAUTY FORUM



MARKETING STRATEGIE

Social Media im Institut
ab Seite 20 und 24

RICHTIG LUKRATIV

Kluge Investitionen tätigen
ab Seite 48

Dossier:

Match Maker

Diese Behandlungen passen perfekt zusammen
ab Seite 32

Erleben Sie Ihre persönliche Star-Behandlung mit geneo.

Fantastische Resultate mit dem einzigartigen Kapsel-System.



Scan mich

www.oxygeneo.ch

Reservieren Sie Ihren Termin, wir besuchen Sie vor Ort.

Swiss Beauty Point

Grindelstrasse 12, 8303 Bassersdorf

Tel.: +41 44 803 22 11, office@tobas.ch

geneo



Oh du *fröhliche!*

Dieses Jahr ist die Vorweihnachtsstimmung vielleicht nicht ganz so fröhlich wie gewohnt. Trotzdem sollten wir uns auf diese Zeit freuen und mit dem Jahr 2020 unseren Frieden machen. Denn dieses Jahr hat uns doch auch einiges gelehrt, auf was es zum Beispiel wirklich im Leben ankommt: Wenn man etwas vermisst wie enge familiäre oder freundschaftliche Bindungen, merkt man doch erst, was das Leben wirklich ausmacht.

Wir haben zudem gelernt, dass wir uns in diesen unsicheren Zeiten geschäftlich besser fokussieren müssen. Sie sollten sich beispielsweise mit Fragen auseinandersetzen, ob sich Ihre apparative Investition wirklich lohnt oder welches Gerät zu Ihrem Angebot passt. Wie Sie eine ordentliche Rentabilitätsrechnung erstellen können, lesen Sie im Artikel „**Richtig investieren**“ ab Seite 48. Und wenn Sie bereits ein lukratives Gerät im Kopf haben oder gar schon erworben haben, dann schauen Sie doch in unserem **Dossier „Match Maker“** ab Seite 32, wie Sie Ihr Gerät effektiv und gewinnbringend mit anderen kombinieren können.

Doch auch die beste Strategie bringt nichts, wenn die Kunden fehlen. Wie Sie mithilfe von Social Media Kunden von sich überzeugen können, lesen Sie im Artikel „**Social Media leicht gemacht**“ ab Seite 20 oder im Interview mit Unternehmerin Irina Yalcin „**Durchstarten mit Instagram & Co.**“ ab Seite 24. Und denken Sie daran: Die Beauty-Branche ist eine Community! Darum stellen wir Ihnen nun regelmässig Fachverbände vor, die Sie bei Ihren Anliegen gerne unterstützen. Wir starten mit der **Vorstellung des Fachverbands Swisss-naildesign.ch** ab Seite 8.

Sie sind nicht allein – zusammen schaffen wird das! Viel Spass beim Lesen.

Nadine Frank

Editor, nadine.frank@health-and-beauty.com

**LESEN SIE
AUCH**



**BEAUTY FORUM
NAILPRO 8/2020**

Passend gemacht:
Kunden individuell
behandeln

Vino-Anti-Aging:
Handpflege mit der
Kraft der Traube

Aus kurz mach lang:
Nagelverlängerung mit
Tip oder Schablone

Hier bestellen:
<https://shop.health-and-beauty.ch>



MEIN LESE-TIPP:

Sie sind unsicher, worauf Sie beim Gerätekauf oder Geräteleasing achten müssen? Dozent zur BP-Fachausbildung Thomas Schütz erklärt Ihnen im Artikel „Richtig investieren“ ab Seite 48, wie Sie Fehlkäufe vermeiden können.



48

**RICHTIG
INVESTIEREN**
Fehlkäufe
vermeiden



32

**Dossier
MATCH
MAKER**
Diese Beauty-
Kombis passen
zusammen

Inhalt

DEZEMBER 2020

COMMUNITY

- 6 : Branchen-News
- 8 : **Swissnaildesign.ch**
Serie: Verbände stellen sich vor
- 10 : Ja, like mich doch
- 11 : **(Sk)Influencer**

BEAUTY & CARE

- 12 : **Geht runter wie Öl**
Face Oils
- 17 : **Was würden Sie tun?**
Serie: Alltagsprobleme im Institut
- 18 : **Silber**
Serie: premium beauty, Teil 8
- ▶ 20 : **Social Media leicht gemacht!**
Tipps für Facebook und Instagram
- 23 : **News**
Pflege
- ▶ 24 : **Durchstarten mit Instagram & Co.**
Social Media im Business, Interview mit Irina Yalcin

- 26 : **Starke Helfer**
Hautreinigung mit Apparaten
- 28 : **Blue Beauty**
Neuer Trend
- 31 : **News Medical Beauty**

▶ DOSSIER

- 32 : **Match Maker**
Intro
- 34 : **6 Apparative Traumpaare**
Was geht zusammen und was nicht?
- 38 : **Ultra flexibel**
Mögliche Kombi-Treatments mit Ultraschall
- 40 : **Perfekte Partner**
So profitiert Ihr Institut von Kooperationen
- 42 : **Stille Wellness, heilige Wellness**
Stress vermeiden
- 44 : **Achtsamer Kundenumgang**
Clean Beauty, Teil 2
- 46 : **Problemzone Fuss**
Fussfehlstellungen behandeln

LIFE & WORK

- ▶ 48 : **Richtig investieren**
Fehlkäufe vermeiden

STYLE & FASHION

- 52 : **Maskierte Schönheit** 🦠
Golden Mask Glamour Look
- 55 : **News Style**

MESSE

- 56 : **Be part of our community!**
BEAUTY FORUM SWISS

IN JEDER AUSGABE

- 3 : **Editorial**
- 58 : **Ganz persönlich**
- 59 : **Markt**
- 60 : **Ausbildungen**
- 64 : **Horoskop**
- 65 : **Impressum, Werbepartner, Vorschau**
- 66 : **Gewinnspiel**

Titelbild:
Make-up-Artistin: Marguerite Gebhardt
Foto: Mascha Dahan Feldman Imagism.Studio
Model: Iryna Rozhyk

SPEZIAL SCHULUNGEN

Jean D'Arce | Das Familienunternehmen Cosmetix SA bietet regelmässige Spezialschulungen zu unterschiedlichen Haut-Themen im kleinen, aber feinen persönlichen Umfeld an. Zur Vorfrühlingszeit, vor der Covid-19-Pandemie, konnten sich die Teilnehmerinnen unbedeckt zeigen. Weitere Informationen zum Thema finden sich auf der Website des Unternehmens.

Tel. 044 771 14 14, www.jeandarcel.ch



Im Vorfrühling, vor der Covid-19-Pandemie, konnten die Schulungen bei Cosmetix SA noch ohne Masken und Abstandsregeln stattfinden.



Make-up-Artist Dario dos Santos kreiert live das Step-by-step „Soft Natural Glam Look“ an Model Aleyna. Das Ergebnis ist im rechten Bild zu sehen.

INSPIRIERENDE *Masterclass*

Beauty Masterclass/Dario dos Santos | Zum zweiten Mal präsentierte Dario dos Santos auf Schloss Lenzburg im Kanton Aargau, unter Einhaltung der Hygienemassnahmen, eine Step-by-step-Schulung mit gleich zwei unterschiedlichen Make-up-Looks. Mit seinen Seminaren will der Make-up-Artist einen Austausch in der Community ermöglichen und eine Basis schaffen, dass jeder – vom Profi bis zum Einsteiger – die beste Technik erlernen kann: „Ich bin überaus stolz, dass ich meine Masterclass schon zum zweiten Mal in diesem Jahr trotz der aussergewöhnlichen Lage durchführen konnte. Für einen Moment war die aktuelle Situation vergessen, und die Begeisterung über das Event und die gemeinsame Make-up-Leidenschaft überragte.“

Als Special gab es für jeden Teilnehmer ein gut gefülltes Goodie Bag, sodass die Teilnehmer die Möglichkeit haben, das Know-how von Make-up-Artist Dario dos Santos und seine Beauty-Geheimnisse selbst umzusetzen.

Das nächste Live-Event wird allerdings erst geplant, wenn sich die allgemeine Situation verbessert hat.

www.dossantosmakeup.com, www.instagram.com/makeupbydossantos

MEHR *Zusammenhalt*

Musculus Cosmetics | Das Unternehmen bietet seinen Kunden regelmässige News- und Update-Seminare an. Ziel dabei ist es, immer auf dem neuesten Stand der Produkte zu sein, sich mit Branchenkolleginnen auszutauschen, neue Verkaufstipps zu erhalten und gemeinsam eine Lösung für individuelle Anliegen zu finden. Bei den Terminen stehen die Begeisterung für die Arbeit und das gegenseitige Profitieren von Arbeitserfahrungen an oberster Stelle.

Tel. 044 986 20 40, www.musculus.ch



Das Unternehmen Musculus Cosmetics bietet seinen Kunden regelmässige News- und Update-Seminare an.



Isabelle Ritler aus Luzern ist aktuelle Gewinnerin des Belico-Wettbewerbs „Best of Beauty“.

ÜBERZEUGENDER **UMSATZ**

Belico | Das Unternehmen Belico gratuliert der neuen Gewinnerin des Belico-Wettbewerbs „Best of Beauty“ Isabelle Ritler zu ihrer Umsatzsteigerung von über CHF 7'200.00 in nur 12 Monaten durch den Verkauf von Produkten. Als Gewinn erhält die Kosmetikerin ein Preisgeld in Höhe von CHF 1'800.00 zur Verschönerung ihres Instituts „Belle – Haut im Fokus“ in Luzern. Produkt- und Konzeptinfo zur Teilnahme des Belico-Erfolgswettbewerbs finden Sie unter

www.belico.ch

Nageln mit Köpfchen

Verbände
stellen
sich vor

SWISSNAILDESIGN.CH – Der Verband Swissnaildesign.ch bietet für Naildesignerinnen eine Plattform, um sich weiterzubilden, sich zu informieren, sowie Hilfestellung bei Fragen rund ums Business zu bekommen. Die vom Verband angebotene Q-Label-Zertifizierung bürgt zudem für fundiertes Fachwissen und das nötige Ansehen im Beruf als Naildesign-Profis.



Social-Media-Communities sind im Nail-Business sehr beliebt. Das Anliegen des Berufsverbandes ist es, zusätzlich das Ansehen des Berufs im realen Leben zu stärken sowie als Nail-Community gegenüber Konsument und Behörden gemeinsam stark aufzutreten und füreinander einzustehen. Der Beruf der Naildesignerin ist jung und dynamisch und immer im Wandel – genauso wie der Fachverband Swissnaildesign.ch: Im Jahre 2005 wurde beim Schweizer Fachverband

für Kosmetik SFK die Fachsektion Naildesign ins Leben gerufen. Nach rund fünf Jahren sehr intensiver Aufbauarbeit im Schutz des Dachverbandes erfolgte der Schritt in die Selbstständigkeit.

Optimaler Ansprechpartner

Verbandsmitglieder können sich mit Swissnaildesign.ch ganz auf ihre Kernkompetenz im Nail-Bereich fokussieren. Gibt es neue Informationen im

Hygienebereich, zusätzliche Zahlungsmöglichkeiten, sind Pishing-Mails im Umlauf und wichtige Branchen-News, werden die Mitglieder über ihr Handy informiert. Bei Problemen mit Verträgen, unliebsamen Nachbarstudios und Sorgen aller Art, kann sich das Mitglied an das Team von Swissnaildesign.ch wenden, das dann im Rahmen seiner Möglichkeiten das Thema für sie abklärt.

In der aktuellen wirtschaftlich harten Zeit ist es für die Nailbranche wichtig, dass ihre Probleme auch von Be-



Swissnaildesign.ch bietet seinen Mitgliedern eine optimale Plattform, um sich:

- fundiert weiterzubilden,
- seriös zu informieren,
- bei Fragen an ein engagiertes Team zu wenden.

hörden, Versicherungen und Ämtern wahrgenommen werden und die Presse fundiert über ihren Beruf schreibt. Der Verband Swissnaildesign.ch versteht sich als Sprachrohr der Branche nach aussen und engagiert sich für Sie und Ihre Interessen als kompetente Berufsfrau und Firmeninhaberin.

Im Zeitalter von Social Media ist die Naildesignerin ständig neuen Trends und Informationen ausgesetzt. Auch hier unterstützt der Verband seine Mitglieder regelmässig mit abgeklärten Hintergrundinformationen und



Mitglieder des Fachverbands profitieren unter anderem von exklusiven Weiterbildungen.

geht auf die Anliegen der Mitglieder schnell und seriös ein.

Zertifizierte Weiterbildung

Neben dem Vernetzen, Vertreten und Weiterleiten wichtiger Brancheninformationen ist dem Verband die Aus- und Weiterbildung der Naildesignerin

besonders wichtig. Mitglieder können von vielen Weiterbildungsangeboten profitieren. Der Verband bietet auch die Q-Label-Zertifizierung an, bei der sich die geprüfte Naildesignerin von der Masse abheben und Praktikums-Studio für Auszubildende werden kann. Die Prüfung steht allen interessierten Naildesignerinnen offen.

Die Zertifizierung bürgt für tiefe Fachkenntnisse, weist fundiertes Praxiswissen und einwandfreie Hygienebedingungen nach. Die damit verbundene Anerkennung hilft den Konsumenten, ein qualitativ hochstehendes Nagelstudio zu finden.

Neu ist, dass Naildesign nun auch über den Verband gelernt werden kann. Die Ausbildung zur „Naildesignerin Q-Label“ beruht auf dem 3-Säulen-Prinzip, bei dem ausgewiesene Ausbildungsinstitutionen die Lernenden ausbilden. Im zugewiesenen Praktikums-Studio können die Auszubildenden das Erworbene umsetzen und lernen dabei gleichzeitig den Arbeitsalltag der Naildesignerin von Grund auf kennen. Überbetriebliche Kurstage des Berufsverbandes ergänzen die Ausbildung und führen die Lernenden an die Abschlussprüfung heran. □

AUF EINEN BLICK

Mitglieder des Verbands profitieren wie folgt:

- Kostenloses Fach- und Beratungstelefon für direkte Fragen und Anliegen.
- Aktuelle Informationen über Gesetzgebung, bevorstehende Gesetzesänderungen und neue Verordnungen rund um den Geschäftsalltag.
- Bis zu 50 Prozent Preisermässigung beim Besuch von Weiterbildung, Schulung und Anlässen von swissnaildesign.ch.
- Regelmässige Informationen über wissenschaftliche Erkenntnisse, neueste Trends und Produkte.
- Gratis Firmeneintrag mit Logo auf der Swissnaildesign.ch-Website.
- Diverse Fachunterlagen, zum Beispiel Visitenkarten, Weiterbildungspässe, Reglemente, Musterdokumente und vieles mehr, zum reduzierten Preis.
- Spezialangebote von sorgfältig ausgewählten Firmen.
- Cash Back auf investierte Weiterbildung und Hygieneeinrichtungen. Mitglieder erhalten Rückvergütungen auf zehn Prozent der Weiterbildung oder fünf Prozent auf Hygieneeinrichtungen.
- Sie erhalten Weiterbildungsangebote und werden zur jährlichen Fachtagung der Naildesigner/-innen eingeladen.
- Reduzierter Preis für Arbeitsmaterialien, organisiert vom Verband.
- Reduzierte Abos der Fachzeitschriften von Health and Beauty wie BEAUTY FORUM oder BEAUTY FORUM MEDICAL.
- Zusätzliche Mitgliedschaft beim Berufsverband SGMK der medizinischen Kosmetik.

swissnaildesign.ch
der berufsverband

swissnaildesign.ch
Tel. 079 425 87 74
www.swissnaildesign.ch
office@swissnaildesign.ch

#beautyforumschweiz

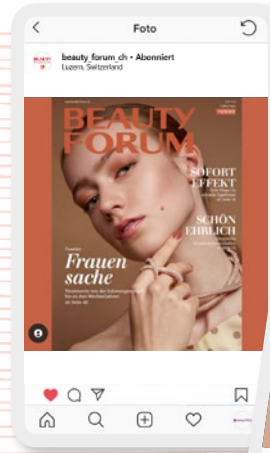
JA, LIKE MICH DOCH!



WWW.INSTAGRAM.COM/BEAUTY_FORUM_CH



AUF INSTAGRAM ZEIGEN WIR EUCH NICHT NUR, WAS WIR DEN GANZEN TAG MACHEN, UND WAS UNS INSPIRIERT, SONDERN ...



... AUCH TOLLE HIGHLIGHTS AUS DEM HEFT, VON UNSEREN MESSEN UND EVENTS. WIR FREUEN UNS ÜBER EIN HERZ VON EUCH!



www.beauty-forum.ch

ONLINE MEHR ERFAHREN!

WWW.BEAUTY-FORUM.CH



SCHAUT VORBEI AUF UNSERER WEBSITE! DORT ERWARTEN EUCH TOLLE ZUSATZINFORMATIONEN ZU ARTIKELN, LEHRREICHE ONLINE-SEMINARE UND, UND, UND ...

WWW.BEAUTY-PROFI-SHOP.CH

Jede Ausgabe der BEAUTY FORUM ist auch online erhältlich. Ihr habt die Wahl, ob ihr die BEAUTY FORUM lieber als Printmagazin in der Hand haltet oder sie euch auf dem Tablet oder PC anschaut.

Ausgabe verpasst?

Euch interessiert ein Thema, das in der BEAUTY FORUM war, habt aber die Ausgabe verpasst oder verlegt? In unserem Online-Archiv könnt ihr auf alle Ausgaben zugreifen.



(SK)INFLUENCER

TUTORIALS UND FACHVORTRÄGE – Auf unserer Website vermitteln Experten aus der Branche fundiertes Fachwissen und die neuesten Trends in den Bereichen Beauty, Medical, Business und Nail:

MIT UNS SIND SIE IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND!

Sie können sich also jederzeit bequem von zu Hause aus weiterbilden. Die anstehenden Termine finden Sie auf dieser Seite. Alle bisherigen Tutorials und Fachvorträge finden Sie auf unserer Website unter: www.beauty-forum.ch/online-seminare

BEAUTY



Online ab 8. Dezember

DIE RICHTIGE HYGIENE IM INSTITUT

Die richtige Hygiene im Institut ist in diesen Zeiten wichtiger denn je. Doch wie stellt man im Institutsalltag einen reibungslosen Hygieneablauf sicher, und was muss bei einem Hygieneplan alles beachtet werden? In unserem Tutorial gibt Kosmetikerin Melanie Miniaci praktische und hilfreiche Tipps zur Umsetzung.

Referentin:
Melanie Miniaci

Weiteres Online-Seminar:
Wedding Beauty für den besonderen Tag,
Referentin: Christina Wenst,
online ab 12. Januar

MEDICAL



Online ab 16. Dezember

DIE HAUT – ANATOMIE, PHYSIOLOGIE, EFFLORESZENZENLEHRE

Oft ist es schon einige Jahre her, dass man sich während der Kosmetikausbildung mit der Anatomie und der Physiologie der Haut beschäftigt hat. Heilpraktikerin und Kosmetikerin Rose Steffen bringt Ihnen die wichtigen Informationen zum Thema Haut wieder in Erinnerung und ergänzt Ihr Fachwissen.

Referentin:
Rose Steffen

Weiteres Online-Seminar:
So straffen Sie Cellulite-Haut im Institut,
Referentin: Giedre Rasche,
online ab 23. Februar

BUSINESS



Online ab 14. Januar

WHATSAPP: BESSER ALS E-MAIL UND TELEFON?

Kunden sind schwer per Telefon erreichbar, und E-Mails werden schnell übersehen. WhatsApp-Business und weitere Vorkehrungen machen es möglich, eine gewinnbringende Kommunikation für Sie und Ihre Kundinnen anzubieten. Whats-App-Experte Michael Elbs erklärt, wie Sie den Chat nutzen können.

Referent:
Michael Elbs

Weiteres Online-Seminar:
Erfolgsfaktor Stimme – so überzeugen Sie!, Referentin: Barbara Blagusz,
online ab 10. Februar

NAIL



Online ab 3. Dezember

PRODUKTKONTROLLE – GEL RICHTIG AUFTRAGEN

Nageldesigner sind Architekten und kreative Handwerker in einem: Sie müssen die Basis richtig analysieren können, um dann das Produkt haltbar und stabil auf dem Nagel zu verarbeiten. Naildesignerin Christina Wenst verrät, wie Sie das Produkt richtig auftragen und welche Materialien sich dafür eignen.

Referentin:
Bettina Hillemacher

Weiteres Online-Seminar:
Freuen Sie sich in der nächsten Ausgabe auf weitere spannende Webinare von Experten!



Was würden Sie tun?

ALLTAGSPROBLEME IM INSTITUT – Knifflige Situationen gibt es in jedem Institut. Auch Sie beschäftigt ein Problem, bei dem Sie nicht wissen, wie man richtig reagiert? Holen Sie sich hier Rat bei Kollegen!



„Eine meiner Neukundinnen versuchte, bei der Bezahlung zu verhandeln, wollte den Preis hartnäckig runterdrücken und beharrte auf einem Preisnachlass. Was hätten Sie getan?“

Vreni D., Kosmetikerin aus Zürich



Mit Rat und Tat zur Seite steht in diesem Monat **Mechtild Koch**.

Die Kosmetikerin mit eigenem Institut in Waldstatt verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung. Sie ist zudem Schulungsleiterin einer traditionellen Schweizer Kosmetikfirma im In- und Ausland und vertreibt mit ihrer Firma Koch Kosmetika Kosmetiklinien. www.koch-kosmetika.ch

Wer als Selbstständiger arbeitet, wird immer mal wieder damit konfrontiert, dass Kunden einen Preisnachlass erfragen. Für diesen Fall sollten Sie sich im Voraus eine Strategie überlegen. Wenn Sie dem Kunden vorschnell entgegenkommen, vermittelt das den Eindruck, dass Sie den Preis mit einer sehr hohen Gewinnspanne angesetzt haben. Eine weitere Gefahr besteht darin, dass Sie Ihre Glaubwürdigkeit verlieren, weil Sie hinter Ihrem Preis nicht stehen. Bleiben Sie ruhig und freundlich und erklären Sie dem Kunden, dass Sie bei Ihrer Preisgestaltung auf ein Gleichgewicht zwischen Leistung und Preis geachtet haben. Auf der anderen Seite möchte man den Kunden auch nicht verlieren. Wenn ich Kunden entge-

genkomme, wähle ich zwischen drei Varianten: 1. Schlagen Sie Ihrem Kunden eine garantierte Mindestabnahme von Produkten oder Behandlungen vor. Das führt dazu, dass Sie den Kunden an sich binden, und Sie können ihm bei einer weiteren Terminbuchung einen Preisnachlass gewähren. 2. Der Kunde verzichtet auf einen Teil der Leistung und erhält dafür einen günstigeren Preis. Im oben genannten Fall hat der Kunde schon die volle Leistung erhalten, hier könnten Sie ihm ein Angebot für eine Mehrleistung machen. So signalisieren Sie ein Entgegenkommen, ohne von Ihrem ursprünglichen Preis abzurücken. Ihr Angebot sollte aber im Verhältnis zur Behandlung stehen. 3. Fragen Sie den Kunden freundlich, was er bei einer Preissenkung im Ge-

genzug anbieten kann. Das fordert den Kunden heraus und nimmt ihn in die Pflicht. Es erinnert ihn daran, dass man als Anbieter für seine Leistung auch einen angemessenen Preis verlangen darf. Eine Gegenleistung kann eine Empfehlung in sozialen Netzwerken oder im Freundeskreis sein. Fazit: Stehen Sie dem Kunden selbstbewusst gegenüber und vermitteln Sie ihm, dass Ihr Preis durchaus im Verhältnis zu Ihrer hervorragenden Leistung steht! □



Wünschen Sie sich auch einen Rat? Mailen Sie mir Ihre Frage: nadine.frank@health-and-beauty.com. Ich leite Ihr Anliegen weiter!



DOSSIER

Match Maker

» DIESE BEAUTY-KOMBIS PASSEN PERFEKT ZUSAMMEN «

So wie in der Liebe ist es auch manchmal in der Kosmetik: Es gibt einfach Verbindungen, da passt es! Und wenn es richtig gut passt, kann gemeinsam ziemlich viel erreicht werden. Lesen Sie auf den kommenden Seiten, welche Beauty-Kombinationen sinnvoll sind und perfekte Hautergebnisse erzielen.



BEREITS ERSCHIENEN:

- 1/2020 Der perfekte Glow
- 2+3/2020 Marketing und Verkauf
- 4/2020 Straff im Gesicht und am Körper
- 5/2020 Kühlende und schützende Pflege im Sommer
- 6/2020 Better Aging
- 7+8/2020 Von Haarausfall bis Haarentfernung
- 9/2020 Ernährung und Haut
- 10/2020 Achtsam, fair und nachhaltig im Institut
- 11/2020 Von Frau zu Frau



NÄCHSTE AUSGABEN:

- 1/2021 Healthy Beauty
- 2/2021 Wedding Beauty
- 3/2021 Fresh Skin in Springtime
- 4+5/2021 Luxuskörper
- 6/2021 Super Skin in Summer
- 7+8/2021 Love your Age
- 9/2021 Ganzheitliche Kosmetikkonzepte
- 10/2021 Fantastic Skin in Fall
- 11/2021 Herausforderung Haut

Richtig investieren

FEHLKÄUFE VERMEIDEN – In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten wie diesen ist es besonders wichtig, Investitionen sorgfältig zu planen. Dozent Thomas Schütz zeigt Ihnen, worauf Sie beim Kauf von Geräten achten sollten und wie Sie das Beste aus der Investition machen, damit Sie auch in Zukunft optimal aufgestellt sind.



Self Care ist in aller Munde. Gerade jetzt sehnen sich die Menschen nach Abwechslung und wollen sich etwas Gutes tun. Dazu gehört auch der Besuch im Beauty Center. Man möchte sich von Profis wie Ihnen verwöhnen und verschönern lassen. Diese Chance sollte man nutzen und den Kundinnen und Kunden die Behandlungen anbieten, die gefragt sind. Doch nicht nur die Nachfrage beeinflusst den Kaufentscheid, sondern vor allem auch die Rentabilität eines Geräts. Schliesslich will jede neue Anschaffung gut überlegt sein. Wir erklären, wie Sie

sinnvoll investieren und so Ihre Wirtschaftlichkeit verbessern können.

1 Die Ausgangslage überprüfen

Zuerst ist es empfehlenswert, die Ausgangslage zu überprüfen. So finden Sie heraus, was Sie tatsächlich brauchen, um langfristig erfolgreich zu sein. Die Beantwortung dieser Fragen kann Ihnen helfen, die richtige Entscheidung zu treffen. Zudem zeigt es Ihnen auf, in welche Richtung Sie sich entwickeln möchten. Eine Art

Fahrplan für die Zukunft. Den Fragekatalog können Sie selbstverständlich beliebig ergänzen. Hier finden Sie einige Beispiele:

Frage 1: Was biete ich heute in meinem Center an und womit möchte ich mein Angebot ergänzen?

Frage 2: Was sind die Bedürfnisse meiner Kundinnen und Kunden?

Frage 3: Welche Zielgruppe möchte ich ansprechen?

Wenn Sie die Zielgruppe und deren Bedürfnisse analysiert haben, geht es darum, die richtigen Produkte zu finden. Das bringt uns zu **Frage 4:** Welche Gerätetechnologien sind momen-

GESICHTSBEHANDLUNGEN UND DEREN NUTZWERT:

Indikationen	Mikroderm-abrasion	Fraktionierte Radiofrequenz	RF-Micro-needling	Radio-frequenz	Ultraschall	Mesotrans-duction	Dynamische Muskel-aktivierung
Hautstraffung			✓	✓			✓
Faltenreduktion		✓	✓	✓			
Texturverbesserung	✓	✓	✓			✓	
Hauterneuerung	✓	✓	✓				
Volumenaufbau			✓	✓			
Aknenarben	✓	✓	✓				
Porenverfeinerung	✓	✓					
Produktaufnahme			✓		✓	✓	
Hängewangen/ Doppelkinn				✓			✓
Muskeltonus							✓

Abbildung 1: Überblick der gängigen Geräte für Gesichtsbearbeitungen und deren Nutzwert.

tan auf dem Markt erhältlich und dafür geeignet? Wir haben in Abbildung 1 einen kleinen Überblick über die gängigen Geräte für Gesichtsbearbeitungen und deren Nutzen zusammengestellt.

Ein weiterer wichtiger Punkt sind die Behandlungsergebnisse. Können damit kurz-, mittel- oder langfristige Ergebnisse erzielt werden? Für die Kundenzufriedenheit ist dies essenziell. Denn heute gibt es für den Heimgebrauch

bereits viele kleine Handgeräte, die während Corona noch stärker nachgefragt wurden. Der Markt wird regelrecht überflutet mit neuen Geräten fürs heimische Badezimmer. Somit müssen Kosmetikerinnen ein attraktives Angebot anbieten, das die Kundinnen und Kunden auch bewegt, sich von einem Profi behandeln zu lassen. Sollte die Nachfrage nach Gesichtsbearbeitungen in Ihrem Beautycenter eher klein sein, stellt sich die Fra-

ge, ob das Angebot attraktiv genug ist. Eine „klassische“ Behandlung reicht da meist nicht mehr aus.

2 Lieferanten sorgfältig auswählen

Wenn Sie sich für ein Produkt entschieden haben, gilt es, einen seriösen und erfahrenen Anbieter zu finden. Kaufen Sie nur Originalgeräte, die in der Schweiz zugelassen sind. Bleiben Sie standhaft, auch wenn die Versuchung gross und der Preis verlockend ist. Falls möglich, besuchen Sie den Lieferanten vor Ort und machen Sie sich ein Bild über das Unternehmen. Lassen Sie sich persönlich beraten und testen Sie das Gerät. Achten Sie zudem auf die Serviceleistungen nach dem Kauf und die Schulungsangebote für Mitarbeitende. Werden diese Leistungen angeboten, und was ist im Kaufpreis inbegriffen? Informieren Sie sich auch über den Ablauf bei Reparaturen. Wohin müssen Sie das Gerät schicken oder bringen oder wird es bei Ihnen vor Ort abgeholt? Diese



Für eine 75-minütige Gesichtsbearbeitung mit Geräteanwendung kann je nach Region 180 bis 250 Franken verlangt werden.



BEISPIEL: RENTABILITÄTSRECHNUNG GERÄT

Gerätekosten			
Rechnung der Amortisation	3 Jahre/36 Monate		
Gerätekosten CHF/Jahr	CHF 12'950.00		
Gerätekosten CHF/Monat ohne Zinsen	CHF 12'950.00 ÷ 36 = CHF 360.00		
Einnahmen			
Voraussetzung	1 Behandlung/Woche	2 Behandlungen/Woche	3 Behandlungen/Woche
Einnahmen pro Monat: CHF 180.00/Behandlung berechnet	4 × CHF 180.00 = CHF 720.00	8 × CHF 180.00 = CHF 1'440.00	12 × CHF 180.00 = CHF 2'160.00
Gerätekosten/Monat	CHF 360.00	CHF 360.00	CHF 360.00
Behandlungsmaterialien je nach Gerät: Annahme Kosten CHF 24.00/Behandlung	4 × CHF 24.00 = CHF 96.00	8 × CHF 24.00 = CHF 192.00	12 × CHF 24.00 = CHF 288.00
Kosten gesamt/Monat	CHF 360.00 + CHF 96.00 = CHF 456.00	CHF 360.00 + CHF 192.00 = CHF 552.00	CHF 360.00 + CHF 288.00 = CHF 648.00
Gewinn: Nettoeinnahmen CHF/Monat abzüglich Kosten gesamt	CHF 264.00	CHF 888.00	CHF 1'512.00
Gewinn: Nettoeinnahmen CHF/Jahr bei 11 Monaten	CHF 2'904.00	CHF 9'768.00	CHF 16'632.00

Abbildung 2: Beispiel einer Rentabilitätsrechnung für ein Gerät. Der zusätzliche Erlös des Produktverkaufs für zu Hause müsste zusätzlich berücksichtigt werden (Stand 27.10.2020).

Punkte erleichtern Ihnen schlussendlich den Kaufentscheid. Aus all diesen Gründen wird abgeraten, hochwertige Geräte im Ausland oder online zu erwerben. Viele haben dabei schon böse Überraschungen erlebt.

3 Rentiert sich das Gerät überhaupt?

Unternehmerisches Denken ist sehr wichtig. Denn die Grundlage eines Unternehmens beruht auf den drei Buchstaben **EWG**. **E** wie **Existenzsicherung**, **W** wie **Wachstum** und **G** wie **Gewinn**. Sobald Sie das passende Gerät gefunden haben, können Sie die Rentabilität berechnen. Mit einer einfachen Berechnung finden Sie heraus, ob und wann sich die Investition auszahlt. Ein Beispiel einer Rentabilitätsrechnung lesen Sie in Abbildung 2. Damit Sie langfristig erfolgreich sind, sollten Sie Ihre eigene Arbeitszeit und die Ihrer Mitarbeitenden möglichst rentabel gestalten. Fragen Sie sich bei jedem Ihrer Angebote, was Sie

nach Abzug aller Auslagen pro Stunde verdienen. Oft lohnt es sich, eine unrentable Dienstleistung zu streichen und dafür eine gewinnbringendere Behandlung anzubieten. Heute müssen Sie als Kosmetikerin nicht mehr alles anbieten und dürfen sich mit gutem Gewissen auf etwas spezialisieren, zum Beispiel auf Gesichtsbehandlungen. Suchen Sie zudem auch nach Alleinstellungsmerkmalen, um sich von Ihren Mitbewerbern klar abzugrenzen oder gar abzuheben.

Lukrativere Behandlungen

Um die Vorteile einer Spezialisierung zu verdeutlichen, nehmen wir als Beispiel die Pediküre. Bei einer Dauer von 60 Minuten kostet die Pediküre an vielen Orten in der Schweiz zwischen 70 und 90 Franken. Zusatzprodukte für zu Hause werden kaum verkauft, vielleicht ab und zu eine Fusspflegecreme oder ein Nagellack. Unter dem Strich bleibt der Stundenlohn sehr bescheiden. Anders sieht es bei einer

Gesichtsbehandlung aus. Für eine 75-minütige Gesichtsbehandlung mit Geräteanwendung kann je nach Region 180 bis 250 Franken verlangt werden.

Wertvolle Zusatzverkäufe können Sie mit Produkten für die Nachbehandlung und die Pflege zu Hause erzielen: von der Reinigungsmilch und dem Tonic über die Tages- und Nachtcreme bis zum Serum, dem Peeling oder einer Maske. Da verdienen Sie leicht nochmals den gleichen Betrag, der bereits für die Behandlung ausgegeben wurde. Zudem sind doch die besten und treuesten Kunden diejenigen, die auch Produkte beziehen und sich regelmässig behandeln lassen zum Beispiel mit einem Kur-Abo. □



THOMAS SCHÜTZ

Der Autor ist Geschäftsführer des Unternehmens swiss beauty point in Bassersdorf und Dozent zur BP-Fachausbildung Kosmetik.

Ganz persönlich

Marketing Managerin

Elza Vejnovic



Elza Vejnovic ist seit September 2020 Senior Marketing Manager von Phyt's Suisse Naturo-Esthétique. Sie hat an der Universität St. Gallen Internationale Beziehungen und Marketing studiert und verfügt über mehrjährige Erfahrung in der Kosmetikbranche. Aktuell vertieft sie ihr Wissen im Rahmen einer Ausbildung zur Naturkosmetikerin. Privat lebt Elza Vejnovic mit ihrem Partner in ihrer Heimatstadt Zug.

ZUR BEAUTY-BRANCHE BIN ICH GEKOMMEN ...

... über einen Goodie-Bag zu Studentenzeiten. Ich habe direkt bei der Kosmetikfirma angerufen und für ein Praktikum angefragt.

AN MEINEM BERUF FASZINIERT MICH ...

... die Vielseitigkeit! Ich liebe es, mich tagtäglich mit verschiedensten Themen auseinanderzusetzen und Kommunikation aus allen Perspektiven zu ergründen.

NEUE ENERGIE TANKE ICH ...

... jeden Tag mit „Yoga with Adriene“ auf YouTube und bei meinem heiss geliebten Kosmetikritual.



Mein liebstes Reiseziel:

Ganz klar Kroatien! Ich liebe mein zweites Heimatland!

NUR SCHWER VERZICHTEN KÖNNTE ICH AUF ...

... gutes Essen. Das macht einfach glücklich!

MEIN LIEBLINGSGERICHT ...

... Holzofen-Pizza.



EINE PERSÖNLICHKEIT, DIE ICH GERNE TREFFEN WÜRD E ...

... Roger Federer – ich bin sein grösster Fan!

3 DINGE ...

... ohne die ich nicht leben kann:

- 1 meine Bio-Kosmetikprodukte,
- 2 Babaganoush aus dem Freiruum in Zug,
- 3 Schnürschuhe.



MEIN GRÖSSTER WUNSCH ...

... das erfüllte Leben, das ich habe, weiterführen zu können.

DIESES MOTTO LEBE ICH ...

Carpe diem – nutze den Tag!