

Viele Kunden wollen mit einem Permanent Make-up ihre natürlichen Vorzüge unterstreichen. Aber auch Menschen mit Krankheiten profitieren von dieser Dienstleistung. Dazu gehört, dass man den Termin entsprechend gestaltet.



Foto: DAK/Wiggen

Volles Vertrauen

Hilfe für kranke Kunden

Für viele Kunden ist es heute völlig selbstverständlich, sich ein Permanent Make-up machen zu lassen, um sich perfekt in Szene zu setzen. Die meisten Frauen stehen auch zu diesem Entschluss und reden darüber. Manchen ist es hingegen lieber, diese kleine »Mogelei« zu verheimlichen. Als Pigmentiererin müssen Sie sich auf die Mentalität der verschiedenen Kundinnen einstellen. Besonders viel Fingerspitzengefühl benötigen Sie für eine Kundengruppe, die sich aus völlig anderen Beweggründen für ein dauerhaftes Make-up entscheidet: Menschen, die krank sind. Und darunter leiden, dass dadurch die natürlichen Konturen fehlen. Auch entstehende Narben können der

Grund für solch einen Eingriff sein. Häufig fragen Frauen und Männer mit folgenden Krankheiten bei der Permanent Make-up-Spezialistin nach Hilfe: z.B. allen Arten von Krebserkrankungen, Alopecia areata (kreisrunder Haarausfall), Haarverlust nach Infektionen oder Schock sowie Narben durch Unfälle oder Operationen.

So unterschiedlich wie die Erkrankungen können auch die Persönlichkeiten der Kunden sein. Ihr Einfühlungsvermögen ist daher gefragt, das den gesamten Termin prägen muss. Das gilt auch bereits für das erste Beratungsgespräch. Achten Sie schon bei der Terminvereinbarung am Telefon darauf, warum der Anrufer an einem Permanent Make-up interessiert ist.

Signalisieren Sie einem kranken Kunden gleich, dass Sie Zeit für die Beratung haben und diese nicht »zwischen Tür und Angel« stattfindet. Für alle nachfolgenden Behandlungstermine empfiehlt es sich ebenfalls, mehr Zeit als üblicherweise einzuplanen.

Behutsamer Umgang

Versuchen Sie, die Termine so zu legen, dass Ihr vorheriger Kunde das Institut bereits verlassen hat. So lässt es sich vermeiden, dass der kranke Kunde angestarrt wird – auch wenn das nur eine normale neugierige und wertfreie Reaktion der noch anwesenden Person ist. Deshalb sollten Sie sich auch darum bemühen, dass die Behandlung beendet ist, bevor der nächste Kunde kommt bzw. sich die beiden zumindest nicht begegnen. Wichtig ist vor allem, dass Sie

GERÄTE

genügend Ruhe und Zeit für das Beratungsgespräch und auch den Folgetermin haben.

Während der Beratung sollte man sich nicht nur eine Vorstellung davon machen, wie das gewünschte Permanent Make-up auszusehen hat. Versuchen Sie sich auch ein möglichst genaues Bild von der Person zu machen, die Sie vor sich haben: Ist sie vorsichtig, ängstlich, unsicher oder ist sie mutig, freudig vorausschauend und gefestigt – trotz ihrer Beeinträchtigung.

In den meisten Fällen ist der Kunde unsicher, wie die Pigmentierung aussehen soll. Dann muss man sich vorsichtig herantasten, wie intensiv eine Zeichnung sein soll oder darf, und auf welche Farben die Wahl fällt. Hat jemand keinerlei Gesichtshaarung und schminkt sich selten und wenig, empfiehlt es

sich, für eine Pigmentierung der Augenbrauen lieber mehrere Termine zu vereinbaren und diese dann in mehreren Sitzungen zu zeichnen. So gewöhnt man sich leichter an die Veränderung. Bei Frauen ist es dann oft recht einfach, weitere Pigmentierungen wie Lidstriche oder eventuelle Lippenkonturen vorzuschlagen.

Ein gutes Gefühl

Ist eine Kundin gewohnt, sich ausdrucksvoll zu schminken, lässt es sich zügiger behandeln. Aber auch hier sollte man der Kundin nach der Behandlung, falls erwünscht, genügend Zeit geben, sich selbst zu schminken und sich so herzurichten, dass sie das Institut mit neuem Selbstbewusstsein verlässt und sich wohlfühlt in ihrer Haut.

RUNDUM-Service

Für neue Lebensenergie sorgen

Kunden, die an Erkrankungen leiden, sind in den meisten Fällen äußerst dankbar für Ihre Unterstützung und Ihre Tipps.

Wenn man das Vertrauen erst einmal gewonnen hat, sind die Kunden nach einer Pigmentierung auch für viele andere kosmetischen Dienstleistungen zu begeistern. Verfügt man über Kenntnisse in Visagistik sowie Farb- und Stilberatung kann man den Betroffenen z.B. viele Hinweise geben, wie sie ihr Äußeres möglichst harmonisch erscheinen lassen und sich typgerecht stylen. Schließlich lässt sich mit den richtigen Farben und Formen eine Menge erreichen, man kann kleine Makel kaschieren und seine Vorzüge betonen.

Wohlfühl und Entspan-

nung kann man seinen Kunden auch mit pflegenden Behandlungen für Gesicht und Körper bieten, z.B. mit ausgewählten Massagen. Zusammen mit den Gesprächen, die man dabei führt, kann man so dazu beitragen, dass der Kunde neue Sicherheit und mehr Mut gewinnt.



Unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, wie sie sich vorteilhaft präsentieren können

Foto: Creativ Collection

TAMA

The Beauty Factory

Produkte für Kosmetik und Kunstnägel

ANESI *die Wimpern welle* STAGECOLOR *BRONZE*

XIMO 5006

Elektrische Behandlungsliegen mit 3 Motoren

XIMO 5002

Gerätewagen

€ 59,-

€ 890,-



XIMO 5008

Manuelle Behandlungsliege

€ 170,-



depilève



Wachswärmerstation
**MULTIPRO
HOB6008**

€ 99,-

Wachspatronen (Azulene, Native, Pink usw.)

40 g	80 g	100 g	500 g	1000 g
€ 0,65	0,75	0,90	5,40	5,60



Produkttyp: Wachs und Thermopackung

Wir suchen Vertriebspartner in ganz Europa!

TAMA

Besuchen Sie unsere Webseite, auf der Sie weitere Produkte und unsere Preisliste finden: www.tama.hu

Tel: 00 36/23 428-750

GERÄTE

Die Erfahrungen zeigen, dass vor allem bei Alopecia areata, aber auch bei anderen Krankheiten, bei denen Medikamente eingenommen werden, die Pigmentierungen nicht so lange wie im Normalfall halten. Außerdem können sie sich auch farblich verändern. Darauf sollte man die Kunden auf jeden Fall bereits im Informationsgespräch hinweisen.

Auch Narbengewebe nimmt die Farbe oft schlecht an, was zu individuell unterschiedlichen Ergebnissen führen kann. Wissen die Kunden darüber von Anfang an Bescheid, sind sie vor Überraschungen geschützt und machen später auch nicht Sie dafür verantwortlich. Je ehrlicher Sie zu den Kunden sind, desto größer ist das Vertrauen in Sie und Ihre Arbeit.

Natürlich sollte die Behandlung dokumentiert werden. Bei jedem Kunden mache ich vor der Pigmentierung Fotos, oft auch einige als Zwischenbericht. Auf jeden Fall sollten nach Vollendung des Permanent Make-ups wieder Aufnahmen gemacht werden.

Zur Kontrolle

Jeder Kunde bekommt ein Vorher- und ein Nachher-Bild seiner Pigmentierung. Er kann so jederzeit den Ist-Zustand mit den ursprünglichen Aufnahmen vergleichen. Dadurch kann er besser erkennen, wann eine Auffrischung angebracht ist.

Angesprochen werden sollten aber auch die weniger angenehmen Fälle: Manche Kunden, die erkrankt

sind, sind sehr negativ und pessimistisch eingestellt, und man kann ihnen kaum etwas recht machen. Lassen Sie sich nicht von ihnen herunterziehen und bleiben Sie sehr bestimmt und sachlich. Der Kunde ist zu Ihnen gekommen, sie haben ihn nicht dazu gezwungen. Zeichnet sich ab, dass sich die Vorstellungen des Kunden nicht realisieren lassen oder gegen Ihr ästhetisches Empfinden verstoßen, seien Sie ehrlich. Empfehlen Sie im Extremfall ein anderes Institut. ☒

Uschi Piel führt seit 1984 ein eigenes Kosmetikinstitut. Sie ist u.a. Visagistin, Farb- und Stilberaterin und Anti-Aging-Trainerin. 2003 gründete sie die Firma mitallensinnen und bietet Schulungen für Beauty, Wellness und Anti-Aging.



Die Evolution der Wachsenthhaarung

Es begann mit Wachstöpfen



Dann kamen die Rollsysteme



Die Zukunft ist PhD



Warum sollten Sie sich für PhD entscheiden?

- Sicherheit und Hygiene, Voreinrichtung ist unmöglich
- Professionelle und zollpersonelle Behandlung
- Gleichmäßiger Wachsaustrag
- Gutes Preis-Leistungsverhältnis
- Die Zukunft der Wachsenthhaarung!

Sie hätten gerne mehr Informationen zu PhD und wollen wissen, wie Sie Ihr Angebot im Bereich Wachsenthhaarung verbessern können? Bitte rufen Sie uns an!

01805 22 11 33

14 Cent/Min. Innerhalb Deutschlands

sales@pielkonsult
www.pielkonsult

