

Unsere Experten antworten



Susanne Lamprecht, Visagistin (www.beratung-styling.ch)

■ **Worauf muss ich beim Schminken eines Brillen-Make-ups achten?**

Beim Brillen-Make-up ist in erster Linie entscheidend, ob die Brillenträgerin kurz- oder weitsichtig ist. Bei Kurzsichtigkeit wirken die Augen hinter den Brillengläsern kleiner und unauffälliger, als sie in Wirklichkeit sind. Bei Weitsichtigkeit wirken Augen grösser bis hin zu unnatürlich gross. Ein wichtiger Grundsatz beim Brillen-Make-up lautet: Helle Farbtöne und Glanz vergrössern die Augen, sind somit also für kurz-

sichtige Kundinnen geeignet. Dunkle und matte Nuancen eignen sich für weitsichtige Kundinnen, da sie die Augen optisch verkleinern.

Bevor man mit einer Make-up-Beratung beginnt, sollte die Kundin die Brille aufsetzen, damit man in etwa abschätzen kann, inwiefern die Korrektur die Augen verkleinert oder vergrössert, und/oder ob die Augenpartie durch getönte Gläser farblich verändert wird.

Hat eine Brille getönte Gläser, sollten die Farben zur Probe auf dem Handrücken ausprobiert werden, so dass man das Glas darüber halten kann, um die Veränderung der Farben zu beurteilen, bevor man mit dem Auftragen des Augen-Make-ups beginnt.

Brillengläser schlucken generell viel an Farbe. Somit darf die Augenpartie ruhig etwas intensiver schattiert werden. Nebst Lidschatten eignet sich auch Sternenstaub für hinter die Brillengläser. Die Dekorativfarben sollten zum Typ passen und idealerweise in einer Kontrastfarbe zur Iris gewählt werden, ebenfalls gilt es, die Farbe der Brillenfassung mit zu berücksichtigen.

Gerade bei stärkeren Sehkorrekturen kann es fast unmöglich sein, sich die Augen selber zu schminken. Ein Tipp für die Kundin, was dieses Problem angeht:

Vielleicht wäre es eine Idee, eine preisgünstige Schmink-Brille anzuschaffen, bei der die Gläser einzeln nach oben geklappt werden können? Dafür lassen sich die Gläser der vorgängigen Brille prima wieder verwenden! Viele Dies-&-das-Versandhäuser bieten solche in ihrem Sortiment an.



Mit den richtigen Tipps und Tricks gelingt jedes Brillen-Make-up



Silvia-Marisa Meier, Marketing-Expertin (www.prama.ch)

■ **„Mit dem Produktverkauf habe ich so meine Probleme. Wann ist der richtige Zeitpunkt, um die Kundin darauf anzusprechen?“**

Vielen Dank für Ihre sehr interessante Frage. Die Kosmetikerin als Verkäufer – gar nicht so einfach. Verkäufer brauchen als Voraussetzung ein gewisses Verkaufstalent, das sich aus Selbstmotivation, Selbstvertrauen, Begeisterung für das zu verkaufende Angebot sowie kommunikativen und sozialen Kompetenzen zusammensetzt. Hier beginnt der Verkauf: In der eigenen Motivation, bei den eigenen Kom-

petenzen und der dazugehörigen Vorbereitung. Bei einem Gespräch vor der Behandlung erfahren Sie die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Kundin. Nur wenn Ihr Angebot einen **konkreten Nutzen** für die Kunden bietet, wird ein Verkauf erfolgversprechend.

Vereinbaren Sie zusammen mit der Kundin ein **Ziel**, das Sie erreichen möchten, z.B. eine straffere Haut. Sie empfehlen dazu eine Spezialbehandlung sowie (zwingend!) die geeigneten Produkte für die Heimpflege. Um das gemeinsame Ziel sicher zu erreichen, soll die Kundin vier Wochen in Folge ins Institut kommen und zuhause die Heimpflege anwenden. Von Ihrem Angebot müssen Sie selber natürlich 100% überzeugt sein. Empfehlen Sie immer das Ihrer Ansicht nach Richtige, nicht das Lukrativste. Längerfristig kann es sogar klug sein, einer Kundin mit kleinem Budget keine Institutsbehandlung zu verkaufen sondern „nur“ die adäquate Heimpflege.

Während der Behandlung verkaufen Sie nicht! Sie stellen mit kurzen Bemerkungen Ihre Kompetenz unter Beweis. „Das Produkt, welches ich jetzt auftrage, enthält reines Retinol, das DNA-Schäden in Hautzellen vorbeugt und die Hautfunktionen normalisiert.“ Danach lassen Sie die Kundin die Anwendung geniessen. Im Anschluss an die Behandlung stehen die Produkte für die Kundin bereits bereit und eine „Offerte“ für die vier Behandlungen inkl. Produkte ist erstellt. Wenn die Kundin alles sofort bezahlt, bieten Sie ihr einen kleinen Rabatt. Zahlt sie heute nur die erste Behandlung und die Produkte und macht die nächsten Termine ab, so ist das auch o.k.

INFO+

Sie fragen – unsere Experten antworten!

Senden Sie uns Ihre Fachfragen unter dem Stichwort „Leserfragen“ einfach per Fax oder per E-Mail zu!

Fax: 041 417 07 71, E-Mail: karin.maier@health-and-beauty.com