

Aufgehübscht

Die Kundin wird Sie lieben, wenn Ihre Arbeit keine Spuren im Make-up hinterlässt

Hübsch sieht sie aus, Ihre Kundin, wenn sie Ihren Salon betritt: perfekt getuschte Wimpern, ein zarter Lidschatten, ein Hauch Rouge auf den Wangen. Dann wird coloriert, gewaschen, geschnitten – und die Schönheit leidet sichtbar: Schnitthärchen kleben auf Nase, Wangen, Stirn; ein paar Tropfen Wasser sind den Augen zu nah gekommen, haben die Wimperntusche verflüssigt und den Lidschatten verlaufen lassen. „Da hat man nun einen sensationellen Haarschnitt – und darunter ist alles traurig und verwischt“, beschreibt Trudelies Grigoletto die Situation, in der sich viel zu viele Kundinnen am Ende eines Salonbesuchs befinden.

Die Unternehmensberaterin, Trainerin und gelernte Kosmetikerin meint: „So kann sich doch kein Wohlgefühl einstellen! Das kommt doch nur auf, wenn man sich gut fühlt, schön fühlt. Wenn man weiß: Ich habe tolle Haare und ein tolles Gesicht!“ Nun können Sie den Föhn nehmen und fix die Schnitthaare wegpusten, können der Kundin ein Papiertuch in die Hand drücken, mit

dem sie sich das Gesicht reinigen und mit den eigenen Utensilien wieder in Ordnung bringen kann. Sie können aber auch, und dazu rät die Verkaufsexpertin, mit einem sauberen Puderpinsel das Gesicht reinigen und einen feinen, transparenten Puder auftragen. „Schon sieht die Haut entspannt und erholt aus.“ Noch mehr Erholung zaubert sie mit einem Hauch Rouge ins Gesicht. Die Haut beginnt zu strahlen; und die Kundin ist glücklich über einen Friseurbesuch, der ihr Gesicht urlaubsfrisch wirken lässt.

Unverwechselbar sein

Dieser Effekt wird noch verstärkt durch Aufheller für die Augenpartie. „Was meinen Sie, wie die Augen strahlen, wenn sie davon ein bisschen unters Auge geben!“ Und wenn man dann ganz einfach mit dem Finger den Lidschatten neu verstreicht, entlässt man die Kundin so hübsch, wie sie den Salon betreten hat – und ein bisschen erfrischter.

„Für mich gehört ein Fresh-up zur Friseur-Dienstleistung selbstverständlich dazu.

Es ist ein Teil davon“, so die Beraterin. Sie wünscht sich dringend, dass sich diese Sichtweise in den Salons durchsetzen wird. Denn ein schnelles Fresh-up ist genau das Plus, das einen Salon unverwechselbar macht und den Besuch unvergesslich.

Alle Produkte vorstellen

Viel Zeit braucht man für ein solches Fresh-up nicht; nötig sind nur ein paar überlegte Handgriffe. Denn mit dem Pinsel durchs Gesicht zu gehen, dauert kaum länger als das Wegföhnen der Schnitthaare. Das kann jeder, das verlangt keine Schulung, schafft aber die gute Stimmung, in der auch manches Produkt noch den Besitzer wechseln kann. „Es ist das Recht jeder Kundin, dass man ihr alle verwendeten Produkte vorstellt und sie diese auch kaufen kann“, betont die erfahrene Verkaufs-Expertin. Sie rät dazu, das Geschehen im Salon, das Tun und Lassen mit den Augen der Kundin zu sehen, dann stellt sich das Verstehen ganz von selbst ein – das Verstehen nämlich, dass frau der Welt am allerliebsten schön und strahlend gegenübertritt.

Redaktion Kordula Küper ::: Fotos Alcina, Archiv



Trudelies Grigoletto

Die Expertin für Verkauf berät vor allem Unternehmen der Beauty-Branche. Infos: www.grigoletto.net

