

DERMALOGICA GMBH



Violetta Luban
General Manager
Dermalogica

III Wie viele unterschiedliche Behandlungsmethoden/-konzepte bieten Sie an?

Wir bieten eine breite Palette an Produkten für alle Hautzustände und somit eine ideale Grundlage für vielfältige maßgeschneiderte Behandlungskonzepte. Dermalogica



Gründe für das Depot

- III Sie möchten sich von anderen Kosmetik instituten deutlich abheben?
- III Sie möchten sich stetig weiterentwickeln?
- III Sie möchten in der Kabine sofort sicht- und spürbare Ergebnisse erzielen, die Ihre Kunden begeistern?
- III Sie möchten Ihren Umsatz durch Produktverkäufe ankurbeln?
- III Sie möchten Ihren Kunden zeitgemäße Konzepte anbieten, die genau den Nerv treffen?
- III Dann ist Dermalogica der richtige Partner für Sie!



Hautpflege-Expertinnen können – ähnlich wie eine Chemikerin – Kabinenprodukte individualisieren und exakt auf den Hautzustand des Kunden abstimmen. Das führt zu sofort sicht- und fühlbaren Resultaten, die jeden Kunden überzeugen. In kostenfreien Schulungen vermitteln wir das nötige Know-how, um auch bei schwierigen Hautzuständen beste Ergebnisse zu erzielen. Etwas ganz Besonderes sind unsere MicroZone Behandlungen. Bei diesen dauert die Behandlung gerade einmal zwanzig Minuten, so dass auch Kunden mit wenig Zeit bedient werden können. Ebenso besonders ist unser Skin Bar Konzept: Hier behandelt sich der Kunde unter Anleitung der Hautpflege-Expertin selbst, um so die passenden Produkte für seine Heimpflege kennen zu lernen. Nach unserer Erfahrung sind Dermalogica Verwender über alle Maßen markentreu – viele Dermalogica Vertragspartner erhöhen ihre Umsätze in der Regel stark durch Produktverkäufe.

III Welche Voraussetzungen sollte eine Kosmetikerin mitbringen, die Ihre Behandlungen durchführen möchte?

Dermalogica bietet wirksame Produkte und sehr innovative Behandlungs- und Marketing-Konzepte. Entsprechend wünschen wir uns Partner, die offen für Neues sind und keine Angst vor Erfolg haben. Dermalogica ist die ideale Marke für Kosmetikerinnen, die sowohl überzeugende Behandlungsergebnisse für ihre Kunden als auch wirtschaftliche Erfolge mit ihrer Arbeit erzielen möchten. Und natürlich sollten sie auch mit unserer Philosophie übereinstimmen, dass Hautpflege nichts

mit Glamour zu tun hat. Durch die Kombination altbewährten Wissens mit neuesten Technologien bieten wir eine Wirkstoffkosmetik, die keine glitzernden Verpackungen benötigt, um zu begeistern. Dermalogica Produkte sind nicht komedogen, frei von Mineralöl oder Lanolin, irritierenden künstlichen Farb- oder Duftstoffe, sowie Alkohol.

III Wie unterstützen Sie die Kosmetikerinnen in Sachen Werbung- und Marketingmaßnahmen?

Wir bieten unseren Partnern neben unseren kostenfreien Businesskursen maßgeschneiderte ganzheitliche Erfolgspläne. Unser Außendienst funktioniert dabei wie ein persönlicher Unternehmensberater, er plant den Geschäftsauf- und -ausbau gemeinsam mit der Kundin, gibt der Hautpflege-Expertin Step-by-step-Anleitungen für alle Belange an die Hand, berät und unterstützt sie bei Events und verrät ihr die Tricks international funktionierender Erfolgskonzepte. Selbstverständlich stehen unseren Partnern auch vielfältige Marketingmaterialien zur Verfügung und wir unterstützen sie bei Werbemaßnahmen. Dass unsere Vertragspartner bereits im zehnten Jahr in Folge durchschnittlich ein zweistelliges Wachstum zu verzeichnen haben, zeigt uns, dass diese Maßnahmen tatsächlich zu Erfolg und wirtschaftlichem Gelingen beitragen.

III Dermalogica GmbH

www.dermalogica.de
Tel.: 0211-5504650

III Standort: 40549 Düsseldorf

III Marken: Dermalogica, Clean Start

III Ansprechpartner für Neukunden:

Frau Vera Meyer
Tel.: 0211-550465209