



2. Welche Pflegepräparate verstärken in der täglichen Anwendung die Wirkung?
 3. Wie erreicht die Kosmetikerin mit dieser Methode anspruchsvolle Kunden?
 4. Wie bringt die Neuanschaffung richtig gutes Geld in die Kasse?
- Wir sind einerseits dem Kunden verpflichtet, der perfekte Resultate wünscht. Ande-



rerseits verfügen nur wenige Kosmetikerinnen über das Know how, eine neue Anschaffung in höhere Rendite zu verwandeln. Wir sagen es offen: Der Kauf eines neuen Geräts, einer anderen Methode, eines Depots, das allein bewegt nichts. Die meisten Kabinen sind ohnehin mit Geräten überfüllt, die weder fachlich konsequent noch wirtschaftlich rentabel genutzt werden. Deshalb ist bei uns eine Schulung im genannten Vierklang vor Auslieferung einer neuen Methode unabdingbar.

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

Zu allererst Fleiß, Mut und Vorstellungskraft. Dies bewegt mehr als Methode. Fleiß, um täglich 5-6 Behandlungen optimal abzuliefern. Mut, Dinge zu tun, die Erfolglose nicht tun. Die Vorstellungskraft: Ich erarbeite mir eine rentable Existenz. Meist kommen Kosmetikerinnen mit kleiner Kasse zu uns. Wenn sie fleißig und mutig sind, bewegen sie schnell Monatsumsätze jenseits von 10.000,- Euro. Das gelingt selbst fleißigen Neustartern nach 6-8 Monaten. Natürlich erwarten wir Sauberkeit, Hygiene und niveauevolle Geschäftsräume. Denn nur dort werden aus Kunden auch Stammkunden. Beim Raumflair helfen wir.

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

Prospekte, Flyer, Banner, Poster, Gutscheine, Proben, Displays – das haben wir auch. Es sind Sekundärhilfen für Stammkunden. Zur Umsatzsteigerung hilft das nur in kleinem Maße. Der Schuh drückt doch den meisten Kosmetikerinnen am Werbefuß. Gebraucht werden wirksame lernfähige Logos, leicht findbare Internetseiten, vorbildliche Hausprospekte, zündende Werbebriefe, Aktionen, die unverwechselbar machen, motivierende Visitenkarten, PR- und Inserationsvorlagen, die sofort Kunden bringen. Das ist die Herausforderung, der wir

uns stellen. Das leisten wir für fleißige Kosmetikerinnen. Wir können nicht alles, aber die Kabinen unserer mutigen Partnerinnen zu füllen, darin sind wir nahezu perfekt.

||| **Bieten Sie nach der Grundausbildung in Ihrem Hause noch weiterführende Seminare an?**

Wir schulen an 40 Wochenenden im Jahr: fachliches, kaufmännisches, dermatologisches Wissen und Können. Wir schulen Management, Rhetorik, Produktverkauf, Geschäftsorganisation, wir schulen Inhaber und Angestellte. Das Basisseminar „So arbeite ich profitabler“ befreit von Preisängsten, gibt Selbstsicherheit, schafft die Plattform für hohe Umsätze und gute Rendite. Weitere erfolgssichernde Seminare geben den Schriff zum Aufbau eines stabilen Kundenstammes. Für allein arbeitende Kosmetikerinnen sind primär 80-100 pflegefreudige Stammkunden im Monat überlebenswichtig. Erst wenn das geleistet ist, steht das Fundament der finanziellen Freiheit. Unsere Erfahrung im Rücken, die Gegenwart im Visier – darauf können Kosmetikerinnen mit DEYNIQUE eine sichere Zukunft bauen.



||| **DEYNIQUE Cosmetics GmbH**
 www.deynique.org
 Tel.: 02663-2909-27
 Standort: Westerburg

||| **Marken: DEYNIQUE, MAXXIMAS, Explicit**

||| **www.beautysystem.eu**