



Markus Grefer
Geschäftsführer
PAYOT
Deutschland GmbH

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

Zur Zeit bieten wir 11 Behandlungskonzepte an – von der Behandlung für unreine Haut bis zur luxuriösen Anti-Aging-Behandlung ist alles dabei. Denn das Besondere an der Marke PAYOT ist, dass wir nicht nur hauttyp- sondern auch hautzustandsorientiert arbeiten. Dies spiegelt sich sowohl im breiten Verkaufssortiment als auch in den Spezialprodukten für die Kosmetikerin wieder.

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

Ja, wir bieten über das Jahr verteilt in unterschiedlichen Städten Deutschlands spezifische Seminare an, wie beispielsweise Neuheiten-Seminaren, praktische Seminare oder Verkaufsschulungen. Uns ist es wichtig, unseren Kunden ein kontinuierlich interessantes und wechselndes Schulungsprogramm anbieten zu können, über das ganze Jahr hinweg.

Gründe für die Behandlungskonzepte

- III Ganzheitliches Behandlungskonzept
- III Hochwirksame Pflegeprodukte
- III Umfassendes Profi-Sortiment
- III Individuelle Außendienstbetreuung und optimale Verkaufsunterstützung
- III Hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis



ANZEIGE

III Welche Vorteile bieten Ihre Behandlungsmöglichkeiten den Kosmetikerinnen? Gibt es spezielle Wirkstoffe in Ihren Behandlungsprodukten?

Wir sind stolz darauf, dass wir für jede Kundin die richtige Behandlungsmöglichkeit mit der entsprechenden Spezialmaske anbieten können. Luxuriöse Texturen und angenehme Duftnoten sorgen hierbei zusätzlich für ein sensorisches Erlebnis. Durch saisonale Besonderheiten kann auch die treueste Kundin immer wieder etwas Neues in der Kabine erleben und mit sofort sichtbaren und lang anhaltenden Ergebnissen glücklich nach Hause gehen. Desweiteren ist es durch die geringen Wareneinsatzkosten auch ökonomisch interessant für die Kosmetikerin mit uns zu arbeiten. Die Behandlungen sind auch auf die Verkaufsprodukte abgestimmt, so dass der Verkauf aus der Kabine heraus erleichtert wird.

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

Werbung und Marketing haben einen hohen Stellenwert bei PAYOT. Folgende Punkte sind uns für den Erfolg unserer Kosmetikerinnen wichtig.

Ganzjährige Unterstützung mit quartalsweisen Schwerpunkten

Wir möchten unsere Institutskunden das ganze Jahr mit Werbung und Marketingmaßnahmen optimal unterstützen, wobei wir unsere Angebote auf quartalsweise

Schwerpunkte ausrichten. Unsere Marketing-Pakete beinhalten Marketing- und Werbematerialien wie Kosmetiktäschchen, Luxusgrößen oder attraktive GWPs und natürlich Dekorationsmaterialien.

Tester und Testmuster – ein essentielles Abverkaufstool

Bei PAYOT erhält die Kosmetikerin selbstverständlich das ganze Jahr über Tester und Testmuster, um den Abverkauf optimal zu unterstützen.

Einfache Bestellung professioneller Werbemittel für die Kosmetikerin

Zusätzlich kann unsere Kundin jederzeit über unseren Kundenbereich auf www.payot.de durch ein Web-to-Print-Verfahren professionelle Werbemittel bestellen. Zur Zeit bieten wir individualisierbare Produkt- und Behandlungsgutscheine, Mailingkarten und Treuekarten an.

Selber kreativ werden

Auch eine eigene Bilddatenbank bietet den einfachen Zugriff auf Bildmaterial wie Produktabbildungen, Visuals und Logos – immer und überall. So kann die Kosmetikerin auch selber kreativ werden und Ihre eigenen Ideen professionell umsetzen.

III Wo sehen Sie die größten Unterschiede zwischen PAYOT und anderen Marken?

PAYOT steht für 80 Jahre Erfahrung im Bereich Schönheit und Wohlbefinden und ist seit vielen Jahren für seine Kompetenz im Institutsbereich bekannt. Diese Historie