

# laBIOCOME COSMETICS



Hossei Aslami  
Key-coaching  
laBiocome Cosmetics

### III Welche Vorteile bieten Ihre Produkte einer Kosmetikerin?

laBiocome Produkte sind anders, wirken anders, driften in die Hauttiefe, riechen anders, als Kunden das üblicherweise kennen. Nicht nur deshalb werden sie so gerne gekauft, sondern weil sie als Wirkverstärker zu Hause die Beauty Therapy fördern.

Unsere Spezialbehandlungen wie mesolift, AntiTox, Biodermabration, Antiflaccidity etc. wirken transdermal in tiefere Hautschichten. Entsprechend bedarf es hochwertiger und feinmolekularer Präparate. Das ist ein enormer Vorteil, weil der Endverbraucher diesen außergewöhnlichen Produkten über Jahre und Jahrzehnte die Treue hält.

### III Wie unterstützen Sie die Kosmetikerin in Sachen Werbung/Marketing?

Wir werben regelmäßig in Frauenzeitschriften wie BRIGITTE, BILD DER FRAU, BUNTE, STERN, MADAME, INSTYLE – er-

### Gründe für das Depot

- III Die stärksten Spezialbehandlungen mit Tiefenrepair und Langzeitwirkung: 18 Kurprogramme, 38 Treatments, 5 Effizienzmassagen, 2 Beauty Rituale
- III Feinmolekulare Präparate; andersartige Produkte, die Frauen lieben. Starker Nachkauf, hohe Kundenbindung.
- III Coaching zum Erfolg – fachlich und wirtschaftlich, höchste Rendite.
- III Werbekonzept, das das gehobene Klientel anspricht.



gänzt durch PR und Anzeigen in örtlichen Zeitungen. Das reicht, um fast jedes Institut mit der Zielgruppe Frau 40-plus für Monate zu füllen.

Wir geben Partnerinnen ein getestetes Konzept, damit sie überdurchschnittlich verdienen.

### III Warum sollen Kosmetikerinnen Ihr Depot aufnehmen?

Es ist die beste Entscheidung für Institute, die weg wollen von dem, was alle machen. Weg vom Normalen, hin zum Hochwertigen. Unsere Behandlungen erreichen anspruchsvolle Kunden, die Exklusivität und solche extrastarken Resultate wünschen und dem chirurgischen Eingriff zuvor kommen wollen.

Wir sind sehr attraktiv für Kosmetikerinnen, die anders sein wollen als ihre Mitbewerber, die mehr verdienen möchten. Das gehobene Segment ist dünn besetzt, während im breiten Markt ein harter Preiskampf tobt. Nicht zuletzt durch die Masse der Nebenberuflichen. Wir machen Kosmetikerinnen fit für Klasse.

### III Welche Aus- und Weiterbildungen bieten Sie Ihren Kundinnen an?

Jährlich 40 Seminartermine sprechen für sich. Geschult wird, was weiter bringt: fachlich und kauffraulich. Weil wir ernsthafte Kosmetik als Dienstleistung im vor-

ärztlichen Bereich von Dermatologie und Ästhetik verstehen, sind unsere Schwerpunkte transdermale Hautarbeit, Anti-Aging und Repair.

Institutsbesuche reflektieren auf fachliche Beratung und wirtschaftliches Coaching im Turnus von 6 Wochen.

### III Welche Philosophie steht hinter Ihrem Unternehmen?

Bewährtes erhalten, Überholtes beenden, Neues entdecken, außergewöhnliches entwickeln – Bio und Hightech.

Traditionell bewährte Bio-Stoffe wie Methoden kombinieren zusammen mit Neuentwicklungen eine einzigartige Beauty Therapy. Dermatologisch bis postmodern. Wir dienen dem Kunden und unser Konzept dient der Kosmetikerin sich entscheidend von Mitbewerbern ab zu heben. Wir möchten kleine Institute groß machen und qualifizierte Kosmetikerinnen zu achtsamen Erfolgen verhelfen.

### III laBIOCOME Cosmetics

www.labiocome.de  
Tel.: (02663) 29 09 31

III Standort: D-65599 Dornburg

III Linien: botanica, mxm, aloe vera, TDC, biosome