

# MARIA GALLAND PARIS



Karl-Heinz Geiger  
General Manager  
MARIA GALLAND  
PARIS

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

Wir sehen unsere Produkte immer in Zusammenhang mit den Behandlungen - dem Fundament von MARIA GALLAND PARIS. Diese Vielzahl an Beauty-Treatments, auf die jeweiligen Hautbedürfnisse der Kunden abgestimmt, bedeutet einen beachtlichen „Vorteil“ für die Kosmetikerin. Sie sind die Basis des innovativen Produktsortiments, das eine Antwort auf alle Hautprobleme und Wünsche bietet, mit denen eine Kundin zur Kosmetikerin kommt. Die bekannt hohe Qualität der Produkte, die besondere Wirkstoffzusammensetzung, die forschungsintensiven

### Gründe für das Depot

- III Die Kosmetikerin ist nicht Kunde, sondern Partner der Marke
- III Höchste Qualität der Produkte
- III Endverbraucher werden zu Stammkunden, oft über Generationen hinweg
- III Renommee der Marke bewirkt einen Imagetransfer auf das Institut
- III Internationales Prestige: die Marke ist in mehr als 40 Ländern der Erde vertreten
- III Stets aktuelle Neuentwicklungen nach neuestem Stand der Wissenschaft
- III Keine „Schnellschüsse“ und Eintagsfliegen
- III Verlässliche Partnerschaft mit Zukunftspotenzial

Formulierungen, die permanente Überarbeitung der Rezepturen nach aktuellen Erkenntnissen der Wissenschaft - das alles addiert sich zu einem ganzen Vorteile-Paket. Der größte Vorteil aber: Die Verbraucher sind begeistert und bleiben der Marke (und damit dem Institut) treu.

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

Da wir uns der absoluten Fachhandelstreue verschrieben haben, ist auch die Unterstützung genau auf die Kosmetikerin zugeschnitten. Wir bieten aufmerksamkeitsstarkes Werbematerial für Schaufenster, Institut und Kabine. Dabei gehen wir einen Schritt weiter - weg vom klassischen Institutslook hin zu einem modernen, zeitgemäßen Auftritt. Wir kommunizieren regelmäßig in der Fachpresse und schalten in hochwertigen Magazinen (Madame, Vogue, InStyle, Elle) Anzeigen. Unsere aktive PR-Arbeit führt zu zahlreichen Presseveröffentlichungen, die den Bekanntheitsgrad der Marke erhöhen - was den Geschäftserfolg der Kosmetikerin bei Behandlung und Verkauf unterstützt. Last but not least: [www.maria-galland.com](http://www.maria-galland.com), unsere attraktive Website mit Depositärbereich!

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

Wir bieten regionale und überregionale Schulungen, um sie immer auf den neuesten Stand von Produkten, Behandlungen und Verkaufsstrategien zu bringen; außerdem Tagesschulungen direkt im Institut. Unser Außendienst ist im 6-wöchigen Turnus bei den Depositären vor Ort und steht auch sonst mit Rat und Tat zur Seite. Der Innendienst garantiert den direkten Dialog. Ein weiteres Beispiel für unsere Vorstellung von Kooperation: die SYSTÈME DERMATOLOGIQUE-Roadshow, die im



März durch Deutschland tourte und auf der - neben der dermatologisch inspirierten neuen Marke - Informationsaustausch und „Spaß“ im Vordergrund standen.

### III Welche Philosophie steht hinter Ihrem Unternehmen?

Zum einen die ganz besondere von Madame Galland entwickelte Methode einer „Kosmetik nach Maß“. Die Haut wird als ein „Mosaik“ der vielfältigsten Bedürfnisse betrachtet und entsprechend individuell behandelt. Zum anderen steht MARIA GALLAND weltweit als Synonym für modernste Institutskosmetik. Gewachsen aus einer bald 50-jährigen Tradition, jedoch stets mit dem Blick in die Zukunft.

III **MARIA GALLAND PARIS**  
[www.maria-galland.com](http://www.maria-galland.com)  
Tel.: 089/14324-0

III Standort: München

III Marken: MARIA GALLAND PARIS,  
SYSTÈME DERMATOLOGIQUE