

DR. BABOR GMBH & CO. KG



Werner Lienig
Gesamtvertriebsleiter
Dr. BABOR
GmbH & Co.KG

III Wie unterstützen Sie die Kosmetikerin bei einem Depot-Wechsel?

Unsere Trainerinnen und Gebietsleiter entwickeln gemeinsam mit der Kosmetikerin einen Maßnahmenplan, der den Depotwechsel begleitet. Denn nicht nur die Kosmetikerin steht vor der Herausforderung, sich mit einer neuen Marke, neuen Produkten und Behandlungen vertraut zu machen, sondern auch ihre Kunden. Nur mit einer perfekten Einführungsschulung und kundenindividueller Betreuung vor Ort, kann die Kosmetikerin den Wechsel partnerschaftlich, glaubwürdig und begeistert vollziehen. Wir schlagen vor, den Wechsel aktiv zu kommunizieren z.B. bei einem Event wie einem Tag der offenen Tür.

III Wie wünschen Sie sich idealerweise die Kosmetikerin, die mit Ihren Produkten arbeitet?

BABOR bietet ein Produkt- und Dienstleistungsportfolio, das es nahezu jeder Kosmetikerin möglich macht, erfolgreich am Markt zu agieren. BABOR bürgt bei der Endverbraucherin wie ein Qualitätssiegel, daher legen wir großen Wert auf professionelle Standards bei unseren Partnern. Doch noch viel wichtiger ist der Mensch, der hinter dem Institut steht! Entscheidend für den Erfolg sind die Einstellung und Entschlossenheit, seine Sache gut zu machen. Hier gibt es kein Idealmaß der „perfekten Kosmetikerin“ – das Gesamtbild muss einfach stimmig und authentisch sein!

III Wie läuft die Depot-Aufnahme bei Ihnen ab?

In einem persönlichen Gespräch stimmen Interessent und Gebietsleiter die individuellen Potentiale des Instituts mit den babor-spezifischen Anforderungen und Vorstel-



lungen ab. So können wir unsere Partnerschaft gleich auf Augenhöhe und mit gleichen Zielvorstellungen beginnen. Für den Erstauftrag steht unser Kernsortiment zur Verfügung, das individuell um die verschiedenen Ergänzungssortimente erweitert werden kann. Attraktive Zahlungskonditionen runden den Erstauftrag ab.

III Welche Unterstützung bieten Sie Ihren Depotkunden über die neuen Medien an?

Im BABOR-Shop kann der Endverbraucher ganz einfach per Mausclick bei seiner Kosmetikerin einkaufen. Alle News erfahren unsere Partner über einen regelmäßigen Newsletter und auf Facebook können sich Kosmetikerinnen und ihre Kunden nicht nur über Neuigkeiten informieren, sondern sich auch auszutauschen. Wer eine BABOR Kosmetikerin in seiner Nähe sucht, findet sie demnächst über ein App auf seinem Smartphone.

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

Konsequente Produkt- und Behandlungsschulung sind die Grundbausteine unseres Trainingskonzeptes. Daher veranstal-

ten wir regelmäßig In-House Seminare am Firmenstammsitz in Aachen und unsere Kollegen im Außendienst und Trainerinnen stehen den Kunden vor Ort im Kosmetikinstitut mit Rat und Tat zur Seite. Bei eiligen Fragen, hilft unser Expertenteam am Telefon. Aber der wirtschaftliche Erfolg einer Kosmetikerin hängt nicht nur von ihrer fachlichen Qualifikation, sondern auch von ihren Verkaufs- und Management-Kompetenzen ab. Erstmals in der Beauty-Branche bietet BABOR mit dem BEAUTY MANAGER eine Zusatzausbildung mit IHK-Zertifizierung. Hier lernen Kosmetikerinnen wie sie mehr Umsatz machen.

III Welche Vorteile bieten Ihre Produkte einer Kosmetikerin?

BABOR bietet maßgeschneiderte Produktkonzepte für unterschiedliche Hautbedürfnisse und kann auf 50 Jahre Erfahrung in der professionellen Kosmetik zurückblicken. Mit diesem Wissen schaffen wir Schönheit. Alle Qualitätsprodukte von BABOR werden in Aachen entwickelt und produziert. Das bietet uns die einzigartige Chance, jeden Schritt im Prozess der Entstehung eines Produktes gemäß

DR. BABOR GMBH & CO. KG

unserer hohen Umweltstandards und Wertvorstellung zu vollziehen - von der Wirkstoffauswahl bis hin zum Versand. Unsere Erfahrung lässt uns neue Strömungen schneller erkennen und besser bewerten. Mit baborganic und DOCTOR BABOR haben wir zwei innovative Produktkonzepte auf den Markt gebracht, die sowohl den Bedürfnissen der Kosmetikerin als auch denen der Verbraucherin aus der Seele sprechen. Auf der einen Seite die von der Natur inspirierte, glamouröse Serie baborganic. Auf der anderen Seite DOCTOR BABOR, ein Konzept mit effektiven Helfern für spezielle Beauty-Probleme, das übrigens auch bei Dermatologen und Plastischen Chirurgen auf große Resonanz stößt.

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

Aufmerksamkeitsstarkes POS-Material, Testmuster, Mailings, Filmmaterial und Anzeigenvorlagen sind selbstverständlich. Unser PR-Team sorgt für Veröffentlichungen in den Print-, Online- und TV Medien und mit Charity-Aktionen immer wieder für Aufmerksamkeit. Darüber hinaus unterstützt unser Team Kundenaktionen ganz individuell bei Werbemaßnahmen oder der Eventplanung. BABOR bietet aber auch Service, der über klassisches Marketing hinaus geht: Im Online-Druckportal kann die Kosmetikerin Werbemate-

rialien individuell auf ihre Bedürfnisse anpassen und per Mausklick in Auftrag geben. Die fertigen Materialien kommen dann direkt zu ihr nach Hause. So spart sie einen Grafiker und viel Zeit, in der sie sich um ihre Kunden kümmern kann.

III Gibt es eine spezielle Unterstützung für Existenzgründerinnen?

Wir lassen Existenzgründer nicht allein. Während der ersten drei Jahre unterstützen wir mit einem intensiven Coaching-Programm, das Schritt für Schritt die Bausteine eines erfolgreichen Geschäftsaufbaus - von der Finanzplanung über den Business Plan bis hin zu Personalführung - vermittelt und vom BABOR-Vertriebsteam beratend und schulend unterstützt wird.

III In welche Richtung wird sich Ihre Firma in den nächsten fünf Jahren entwickeln?

Wir werden die Partnerschaft mit den Kosmetikerinnen ausbauen, sind weiter auf Innovationskurs und nehmen unsere Partner auf diesem Kurs mit - zum Beispiel mit dem BABOR BEAUTY SPA Konzept. Die Kosmetikerin kann sich auf ihre hochwertigen Behandlungen konzentrieren - wir kümmern uns um den Rest; zum Beispiel die Standortanalyse, computeranimierte Raumplanung oder den Ladenbau. Das BABOR BEAUTY SPA schafft ein wunderschönes Ambiente und macht die Kos-



metikerin zu einem Highlight in der Einzelhandelslandschaft in ihrem Ort. Aber das Konzept kann noch mehr. Unsere Partner profitieren von unserer mehr als 50-jährigen Erfahrung in den Bereichen Behandlung und Kabinen-Management. BABOR bietet Unterstützung bei Personalrekrutierung und SPA-Menü-Kreation sowie umfassende Marketingkooperationen, Training, Weiterbildung und Zertifizierung.

Gründe für das Depot

- III Überzeugende Produktqualität mit dem Wissen aus 50 Jahren Forschung
- III Kompetenz des Marktführers in den Bereichen Behandlung und Kabinenmanagement
- III Individuelle Betreuung, intensive Beratung und Weiterbildung, z.T. mit IHK-Zertifizierung
- III Partnerschaftliches Full-Service-Paket mit dem BABOR BEAUTY SPA (inkl. Unterstützung bei Standortanalyse, Ladenbau, Personalrekrutierung, SPA-Menü-Kreation uvm.)
- III 3 Jahre dauerndes Existenzgründerprogramm mit Bedürfnis- und ergebnisorientiertem Coaching

III Dr. BABOR GmbH & Co.KG

www.babor.de
Tel.: 0241 - 5296-0

III Standort: Aachen

III Marken: BABOR, DOCTOR BABOR, baborganic, BABOR Men, FACE DESIGN COLLECTION by Peter Schmidinger

III Ansprechpartner für Neukunden:

Frau Sandra Weyer
Tel.: 0241-5296-143