

DEYNIQUE COSMETICS GMBH



Tobias Hartmann
Geschäftsführer
Deynique
Cosmetics GmbH

III Welche Vorteile bieten Ihre Produkte einer Kosmetikerin?

Moderne Kosmetik ist Hautmedizin. DEYNIQUE Präparate ergänzen und verstärken rekurrend kosmetische Be-

Gründe für das Depot

- III Profi-Behandlungen der Extraklasse: Anti Aging Circle, Four Seasons System, Meso-Myo Treatments
- III Freie Wahl der Beauty Systeme
- III 5 Trendbehandlungen
- III 12 Kurprogramme
- III 14 Beauty Therapien
- III 29 Spezialbehandlungen
- III Vorteile: Immer aktuell, Alleinstellung als Institut der unbegrenzten Möglichkeiten, konkurrenzlos
- III Präparate mit transdermaler Tiefenwirkung, wahlweise ohne u. mit Konservierung aus mehr als 200 Pflanzenextrakten. Bio und Hightech auf höchstem Qualitätsniveau
- III Coaching: Werbeprogramm, Institutskonzept, ein Außendienst mit fachlicher und wirtschaftlicher Beratung
- III Seminare: Fachlich, dermatologisch, kaufmännisch, rentabilitätsorientiert
- III Partnerschaft: Zukunftsweisend, vertrauensvoll, der Sog einer bekannten Marke, höchste Rendite bei Behandlungen und Produkten

handlungen. Vor dem Hintergrund einer immer kritischer werdenden und anspruchsvollen Kundenklientel präferieren wir vorwiegend Treatments mit „liftingähnlichen“ Resultaten. Das sind Beautysysteme, die in die Tiefe gehen; Behandlungen, die in ablaufende Prozesse in der Haut eingreifen.

DEYNIQUE Behandlungen sind etwas Besonderes: Pflege im Biorhythmus der vier Jahreszeiten. Bei stark gezeichneter Haut ist der Anti Aging Circle die sanfte Alternative. Damit meistern Kosmetikerinnen all das, was Spritze und Skalpell nicht vermögen: Natürliche Schönheit ohne Spuren harter Eingriffe zu hinterlassen. Und die zarte Seite? Liebevoller Beauty Rituale mit dem YIN YANG Konzept. Die exquisite Form asiatischer Pflegekunst. Meridial als Faceforming, genial zur Entschleunigung, für Harmonie und innere Ruhe. Erlebniskosmetik.

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

Die DEYNIQUE Philosophie hofiert solche Kosmetikerinnen, die vom Gewinn ihres Geschäfts leben müssen. In der Regel möchten sie 10.000,- € Umsatz im Monat erreichen und 5000,- € übrig behalten. Es sind Frauen mit dem unbeirraren Willen, es alleine zu schaffen, vor allem finanzielle Unabhängigkeit. Welche Institutsform bevorzugt wird – Ladengeschäft, Etage, Wohngebiet – ist sekundär. Rentabilität ist genauso erlernbar wie Massage oder Autofahren.

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

An 40 Wochenenden im Jahr schulen wir. Die Mehrheit der Kosmetikerinnen lebt in der Falsch-Vorstellung, sie müsste sich mit Monatsumsätzen von 5000,- € be-



scheiden. Deshalb vermitteln unsere Basis-Seminare erst einmal die Bausteine zur Verdoppelung des Umsatzes. Fachwissen haben die Seminarteilnehmer genug, Spezialwissen wird bei uns geschult: Wie man rentable Preise erzielt und hochwertige Produkte argumentiert? Wer, wenn nicht die Sprache, kann verkaufen? Wir schulen Rhetorik, NLP (Neurolinguistische Programmierung), Schlagfertigkeit, Werbung und Marketing. Sehr beliebt sind unsere Zeitgewinnungskonzepte, Charisma-Seminare und Finanzkonzepte. Wir schulen Angestellte im Produktverkauf, wir bilden aus in modernsten Anti Aging Treatments. Wir führen Kosmetikerinnen zum Expertenstatus.

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

Zunächst erarbeiten wir mit der Neukundin ein marktrentables Konzept: Umsatz, Kosten, Kundenzahl, Behandlungspreise, Rohgewinn. Seminare und Coaching vor Ort aktivieren die Realisierung. Eine alleinarbeitende Kosmetikerin braucht doch nur, wenn sie mittelpreisig fährt, 100 Stammkunden. Das ist Sache einer ausgeklügelten Werbestrategie. Schwieriger ist das Marketing, es beginnt, wenn die Kundin im Institut ist. Wie wird sie zu hochwertigen Behandlungen und Produkten motiviert? Wie investiert sie pro Besuch 150,- €? Genau hier haben Kosmetikerinnen die meisten Probleme und nur wenig Unter-

DEYNIQUE COSMETICS GMBH



stützung in der Branche. Flyer, Proben, Broschüren, Werbebriefe haben wir auch.

III Warum sollten Kosmetikerinnen Ihr Depot aufnehmen?

Es ist die beste Entscheidung für Institute, die weg wollen von dem, was alle machen. Weg vom Normalen, hin zur Exklusivität.

Wir sind attraktiv für Kosmetikerinnen, die anspruchsvolle Behandlungen wünschen, die es sonst nirgends gibt: Z.B. Queen Ring Treatment, Tiu Ra Na Massage, Anti Aging Circle, four2face-Muskelentspannung ohne Botoxime, Instant Wellness. Im rentablen Marktsegment bewegen sich nur wenige Kosmetikerinnen, während auf breiter Front ein gnadenloser Preiskampf tobt. Mit unserem Konzept machen sich Kosmetikerinnen schnell einen Namen bei Frauen, denen gutes Aussehen viel wert ist. Richtig ist: Hochrentabel zu arbeiten ist weniger anstrengend als unrentabel.

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

Es ist nicht wünschenswert, das bisherige Depot aufzugeben. Kaum ein Mitbewerber hat heute schlechte Präparate. Wir kaufen auch nicht das frühere Depot heraus, das wäre unfair. Neben dem außergewöhnli-



chen Behandlungsprogramm ist das Werbekonzept der Hauptattraktor zur Aufnahme des DEYNIQUE Depots. Wir geben regionale Kundengewinnungshilfen und inserieren in Frauenzeitschriften (BILD DER FRAU, BUNTE, VOGUE, MADAME, LUFTHANSA MAGAZIN etc.). Das bringt Kunden ohne Ende, verändert die Kundenstruktur. Diese gezielt beworbene Klientel bevorzugt Anti Aging Treatments und die darauf abgestimmten höherwertigen Produkte von uns.

III Gibt es eine spezielle Unterstützung für Existenzgründerinnen?

Und ob! Existenzgründer starten meist unvorbereitet. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer exakten Planung und einem marktfähigen Konzept.

Mit dem dreitägigen Seminar „PERFEKT STARTEN“ bereiten wir diese Kosmetikerinnen vor. Von der Standortanalyse bis zur

Eröffnungsfeier, vom Firmenlogo über Werbemittel bis hin zu den ersten 50 Kunden wird alles exakt geplant. Durch diesen Seminarbesuch sparen Kosmetikerinnen meist 50% unnötiger Kosten. Fleißige Neugründerinnen coachen wir so lange, bis sie über dem „Berg“ sind.

III Welche Philosophie steht hinter Ihrem Unternehmen?

Bewährtes erhalten, Überholtes beenden, Neues entdecken, Außergewöhnliches entwickeln, Trends vorgeben.

Unser Behandlungsprogramm realisiert die Einheit von Natur und Technologie. Wir qualifizieren auf höchstem Niveau, wir praktizieren eine helfende Partnerschaft im Miteinander.

DEYNIQUE gibt es nicht in Parfümerien, Märkten, Apotheken. Wir möchten kleine Institute groß werden lassen und erfolgreiche noch erfolgreicher machen. Wir können nicht alles. Aber Kosmetikinstitute auf höchste Rendite zu bringen, darin sind wir nahezu perfekt. Wir inszenieren Best of Beauty.



III DEYNIQUE Cosmetics GmbH

www.deynique.org
Tel.: 02663-2909-0

III Standort: Westerburg

III Marken: DEYNIQUE, LAILIQUE, MAXXIMAS

III Ansprechpartner für Neukunden:

Frau Christine Petcu
Tel.: 02663-2909-27