

Glitter und schimmernde Zusätze

Mit Glitter und schimmernden Zusätzen können künstliche Fingernägel wunderbar aufgepeppt werden. Erweitern Sie Ihr Angebot um einen lukrativen Service und verzaubern Sie Ihre Kunden mit funkelnden Glitternägeln, die ganz individuell und für jeden Geschmack gestaltet werden können. In der BEAUTY FORUM 12/2006 haben wir Sie darüber informiert, welche Arten von Glitter und schimmernden Zusätzen es gibt und was Sie benötigen, um diese zu verarbeiten. Darüber hinaus gaben wir Tipps zur Verarbeitung von Glitter-Mischungen. Hier finden Sie weitere Verarbeitungsmöglichkeiten, einen Tipp zur Förderung des Verkaufs sowie Empfehlungen zur Preisgestaltung.

Übersicht

Seite 1

Einleitung

Seite 2

Fortgeschrittene Verarbeitungstechniken

Verkaufstipp

Preisgestaltung

Fortgeschrittene Verarbeitungstechniken

- Ein wunderbarer Aspekt der Arbeit mit Glitter ist die grenzenlose Vielfalt möglicher Kreationen. Falls einigen Ihrer Kundinnen das volle Glitter-Programm anfänglich zu extrem erschienen sollte, schlagen Sie ihnen vor, erstmal nur die weiße Spitze mit einem subtilen Schimmer zu versehen, um sie dann allmählich auf den Geschmack glitzernder Glamour-Nägel zu bringen. Hinweis: Beim nächsten Auffülltermin lässt sich der Glitter wieder problemlos entfernen.
- Auch Zehennägel können Sie mit schillernden Zusätzen schnell zum Funkeln bringen. Glitter lässt sich auf Zehennägel schnell und einfach auftragen, sorgt sofort für einen strahlenden Auftritt und benötigt nur wenig Pflege.
- Bieten Sie Ihren Kunden an, auf Wunsch individuelle Glittermischungen für besondere Anlässe herzustellen, beispielsweise für Galaabende, damit die Nägel auch perfekt zum Abendkleid passen. Indem Sie spezielle, einmalige Mischungen anbieten, können Sie die Kundenbindung deutlich fördern.
- Ein sehr schöner und gefragter Glitter-Service ist, auf dem Nagel einen Farbverlauf (Colour Fading) zu erzeugen, um eine Art Airbrush-Effekt zu erzielen. Nachdem Ihre Kunden zwei oder mehr Farben aus Ihrem Glitter-Angebot ausgewählt haben, tragen Sie zunächst die erste Farbe auf eine Hälfte des Nagels auf und dann die zweite Farbe auf die andere Hälfte des Nagels. Streichen Sie so lange mit dem Pinsel über die erste Farbe, bis sich beide Farben in der Mitte des Nagels gut miteinander vermischen haben. Es kann manchmal hilfreich sein, nochmals eine kleine Menge der ersten Farbe aufzutragen, damit sich die Glitterpartikel besser miteinander vermischen. Diese Technik erfordert etwas Übung, wird aber leichter, sobald Sie sich an die Verarbeitung von Glitter gewöhnt haben. Zwei Varianten sind bei dieser Technik möglich. Entweder lassen Sie die Farben quer in der Mitte des Nagels aufeinander treffen oder Sie vermischen zwei Glitterfarben entlang einer diagonalen Linie.

Verkaufstipp

Für den Anfang mag es genügen, die Deckel Ihrer Mischungsbehälter mit einem Tropfen der fertigen Glitter-Mischung zu versehen und Ihre Kunden aus diesem Angebot wählen zu lassen. Wenn Sie aber Ihre Farbpalette mit der Zeit ausweiten, sollten Sie Ihr Sortiment professioneller präsentieren.

So können Sie ein kostengünstiges Farbdisplay erstellen:

- Kaufen Sie sich einen Bilderrahmen mit Plexiglasscheibe. Die Größe hängt davon ab, wie viele Farben Sie im Angebot haben.
- Verwenden Sie weißes Papier als Hintergrund, damit Ihre Farbbeispiele gut zur Geltung kommen.
- Geben Sie von jeder Farbe einen Tropfen auf das Plexiglas und härten Sie ihn aus. Versehen Sie dann jedes Farbbeispiel mit einer Nummer oder einem Namen.
- Überziehen Sie jeden Tropfen mit einem Finish Gel oder mit Top Coat, damit die Farben richtig leuchten.

Preisgestaltung

Individuelle Glitterkreationen auf Wunsch zu mischen ist ein besonderer Service – lassen Sie sich für Ihre Mühe entsprechend entlohnen. Pro individueller Mischung können Sie z.B. 5 Euro verlangen. Wenn Kunden aus Ihrem bestehenden Sortiment wählen, liegt es an Ihnen, ob Sie dafür mehr als für eine reguläre Modellage berechnen wollen, da der Aufwand nicht viel größer ist. Glitter in Ihr Serviceangebot aufzunehmen, wird Sie nicht viel Zeit kosten, aber Sie werden bald zusätzliche Aufmerksamkeit, zusätzliche Kunden und zusätzliche Einnahmen erhalten.