

# Wellness für jedes Bedürfnis

**ZIELGRUPPENGERECHTE WELLNESSTRENDS** – Um Ihren Kundinnen die bestmögliche Entspannung neben dem stressigen Alltag zu bieten, ist es unerlässlich, auf ihre individuellen Bedürfnisse einzugehen. Kosmetikerin Simona Seibold verrät, was die Lieblingstreatments der Millennials, Mid Ager und Best Ager sind und wie Sie sich mit leicht umsetzbaren Zusatzbehandlungen von Ihrer Konkurrenz abheben können.



Während Sie Millennials mit Rabattangeboten für gemeinsame Wellnessbehandlungen mit Freundinnen glücklich machen, sehnen sich Mid Ager einfach nach Ruhe. Best Ager sind anspruchsvoll und legen besonderen Wert auf eine individuelle Behandlung.

Der Trend zur Entschleunigung und die Flucht vor dem stressigen Alltag führen eine immer breiter werdende Zielgruppe in unsere Kosmetik- und Wellnessinstitute. Vom Millennial über die Rush-Hour-Kundin bis hin

zum Best Ager gilt es, unterschiedliche Anwendungen und Treatments für jede Gruppe anzubieten. Unsere Kundinnen sind neugierig auf neue Produkte und Anwendungen aus aller Welt und wollen altersgerecht beraten und verwöhnt werden.



## MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für BASIC-Online- und PREMIUM-Kombi-Abonnenten von BEAUTY FORUM: Im kompletten Artikel lernen Sie weitere Wellnessrends für den großen und den kleinen Geldbeutel sowie für den Mann kennen. Geben Sie dafür auf [www.beauty-forum.com](http://www.beauty-forum.com) den Webcode 151555 ein.

## Gehen Sie mit dem Trend

Die jungen Kunden um die 20 schätzen es, wenn wir mit dem Trend der Zeit gehen. Massagen und Körperbehandlungen sind total angesagt. Bieten Sie für diese Kundengruppe **Relaxpakete mit der besten Freundin oder exotische Massagen mit duftenden Ölen** aus aller Welt an. Die türkische Hamamzeremonie ist eine



Begeistern Sie Ihre junge Kundin durch eine stimmige Kabineneinrichtung. **Harmonische Farben, passende Handtücher und eine Duftkerze schaffen zusammen mit der passenden Musik einen chilligen Rahmen.**

Mit einem Bluetoothlautsprecher kann Ihre Kundin ihre eigene Musik von ihrem Smartphone abspielen und sich so gleich entspannt und heimisch fühlen.

### 3 TOLLE RABATTAKTIONEN FÜR JUNGE KUNDINNEN

1 **gratis Zusatzservice:** Begrüßen Sie die junge Kundin mit ihrer besten Freundin zusammen. Während der Behandlung kann die beste Freundin in einem Relaxsessel Platz nehmen und ein Getränk genießen. Halten Sie ihr im Winter ein warmes Fußbad mit getrockneten Rosen und eine Wärmflasche zum Kuscheln bereit und im Sommer ein kühles Fußbad und einen kühlen Nackenwickel. Die beiden werden sich für Ihren liebevollen Gratiservice begeistern und eine Nachbuchung der zweiten Kundin ist Ihnen sicher.

2 **Ein Rabatt von 10 bis 15%** für die zweite Person ist eine schöne Motivation, die Freundin wieder mitzubringen.

3 **Studentenrabatte** sind eine gute Option, um leere Buchungspläne an ruhigeren Tagen zu füllen. Besonders gefragt sind auf Studenten abgestimmte Treatments, die sich für die Zeit vor großen Prüfungen eignen, wie z.B. Kopf-, Nacken-, und Dekolletémassagen mit einer ätherischen Ölmischung, welche die Konzentration fördert.

sehr beliebte Massage bei den jungen Damen. Sie reinigt Körper, Geist und Seele und wird im Orient als Ritual auch vor der Hochzeit zelebriert. Vielleicht wäre ein **Jungesellinnen-Special** mit dieser Anwendung das Highlight für Ihr Institut?

Sorgen Sie dafür, dass sich die Millennials unter Ihren Händen sicher und wohlfühlen und bedecken Sie bei der Massage der Körpervorderseite unbedingt die Brüste, um die junge Kundin nicht in Verlegenheit zu bringen. Stellen Sie eine Umkleidekabine mit Bademantel zur Verfügung, sodass sich Ihre Kundin im geschützten Raum umziehen kann.

### Erholung vom Alltag

Kundinnen in den 30-ern und 40-ern stehen ständig unter Strom: Neben Kind, Haushalt und Karriere soll auch noch genug Zeit für einen Besuch im Schönheitsinstitut bleiben. **Da die Rush-Hour-Kundin zwischen vielen Terminen zu uns kommt und teilweise schon stundenlang auf den Beinen ist, ist es eine wunderbare Geste, ihr einen angewärmten Bademantel bereitzulegen.** Sie wird sich zu Beginn des Treatments sicher über eine kurze Fußwaschung oder ein erfrischendes Body Spray, z.B. mit Zitrusnote, freuen. Rechnen Sie dies ruhig in Ihre Behandlungszeiten mit ein.

Sanfte Musik und kuschelige Wärme, z.B. in den Wintermonaten eine beheizte Liege, lassen Ihre Kundin innerhalb weniger Augenblicke dem Alltagsstress entfliehen.

Achten Sie darauf, dass kein Telefon in Ihrer Kabine klingelt, und versuchen Sie, sich ganz Ihrer Kundin zu widmen und die Kabine so selten wie möglich zu verlassen.

Bieten Sie Ihrer Rush-Hour-Kundin **Kombinationen aus verschiedenen Massagetechniken** an. Idealerweise beginnen Sie mit einer Bürstenmassage, um abgestorbene Hautschüppchen abzutragen und den Stoffwechsel anzuregen, schließen Sie eine wohltuende Massage von Kopf bis Fuß an. Klären Sie vor der Anwendung unbedingt, ob Gesicht und Kopf mitmassiert werden dürfen. Viele Kundinnen möchten diese Partien nicht ölig haben. Abschließend folgt ein Peeling.

Eine zusätzliche Wohltat stellen Hand- und Fuß-Vliesmasken dar (z.B. mit Sheabutter, Macadamiaöl und Aloe vera). Sie sind leicht anzuwenden und haben einen verblüffenden Soforteffekt. Die Einfachheit der Anwendung regt Ihre Kundin sicher zum Kauf für die Heimpflege an. Diese Masken können Sie in den Behandlungspreis einkalkulieren und Ihrer Kundin in der Nachruhezeit überziehen und ca. 15 Minuten einwirken lassen.

### In die Schönheit investieren

Sind die Kinder aus dem Haus, hat die Kundin wieder mehr Zeit für sich, aber auch die Zeichen der Zeit treten langsam hervor: ein Fältchen hier, ein Fältchen da. Die Figur ist auch nicht mehr das, was Sie einmal war. Diese Kundin sehnt sich nach Treatments mit Soforteffekt, die gerne auch etwas hochpreisig sein dürfen. **Die Best-Ager-Kundin ist bereit, etwas mehr für sich zu tun.**

Es gibt Anwendungen, die sich der Hormonumstellung oder gegebenenfalls den Stimmungsschwankungen anpassen: Verwöhnende Massagen mit Blüten oder Chakrenessenzen erden Ihre Kundin und geben ihr Ruhe und Ausgeglichenheit. Nutzen Sie Ruhezeiten, um Zusatzanwendungen, z.B. das Lackieren der Hand- und Fußnägel, anzubieten. Ihre Kundin wird diesen Service sehr zu schätzen wissen. Verwöhnen Sie sie stilvoll in einer harmonischen Umgebung. Auch hier ist die passende Musik- und Duftauswahl ein Muss. Geben Sie Ihrer Kundin Tipps für zu Hause mit, z.B. wie sie Gesichtsyoga gegen ihre Tränensäcke einsetzen kann. Oder veratzen Sie ihr die Mischung für einen entspannenden Badeszusatz. **Die Kundin dieser Altersgruppe will beraten werden, ihr ist ein fundiertes Wissen, gemischt mit einer individuellen Behandlung, ganz auf Sie persönlich abgestimmt, das Wichtigste.** Bleiben Sie also flexibel und stimmen Sie die Anwendung auf die Tagesform der Kundin ab. Vielleicht kreieren Sie passende Anwendungen zu den Mondphasen, oder ziehen die Farblehre, z.B. durch eine Farblichtlampe mit ein? Begeistern Sie Ihre Kundin durch Ihre persönliche Handschrift und heben Sie sich mit kleinen, aber feinen Details von der Masse ab. □



**SIMONA SEIBOLD**

Die Fachkosmetikerin, Gesundheitspädagogin, Diätassistentin und spirituelle Heilerin betreibt seit 13 Jahren ein eigenes Institut mit Spa-Bereich und Appartements. Zudem bietet sie Schulungen im Bereich Wellnessmassagen aus aller Welt an. [www.simona-seibold.de](http://www.simona-seibold.de)