

BEAUTY FORUM

€ 8,50 | E 1875
www.beauty-forum.com



EDITION D | 7/2017

FALTEN ABC

Wirkstoffe & Treatments
ab Seite 16

FEINE SACHE

So geht Airbrush Make-up
ab Seite 102

Dossier:

Baby Glow

Institutsbehandlungen für Mamis
ab Seite 54



ULTRA HYDRATING FORMULA



DOCTOR ECKSTEIN FEUCHTIGKEITS-EXPRESS FÜR PROFIS

Das einzigartige Wirkstoffkonzept aus Hyaluronsäure, Fructose, Sorbitol, AHAs, NMF, Panthenol, Allantoin, Glycerin und Extrakten aus Mariendistel und Tulsi gewährleistet eine intensive Feuchtigkeitspflege bei trockener und selbst bei spröder Haut.

Der Auftrag: Die Haut bis in die Tiefe intensiv mit Feuchtigkeit zu versorgen und effektiv gegen Fältchen zu wirken – für eine frische, pralle Haut.

Entdecken Sie das neue Hyaluron Serum für Ihr Institut.

Mehr unter interessenten@eckstein-kosmetik.de oder Sie rufen uns an.

Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.





Schnupper- STUNDEN

Hereinspaziert in die bunte Welt der BEAUTY FORUM! Knapp 20 Seiten geballtes Beauty-Profi-Wissen halten wir in diesem ePaper für Sie bereit. Lesen Sie einen kurzen Auszug aus den zahlreichen Artikeln Ihres neuen Lieblingsmagazins. Überzeugen Sie sich selbst!

Blättern Sie in der multimedialen BEAUTY FORUM und entdecken Sie zahlreiche Videos, interessante Zusatztools für Ihr Business, Direktlinks zu Fachliteratur sowie zu Produkt- und Firmenvorstellungen.

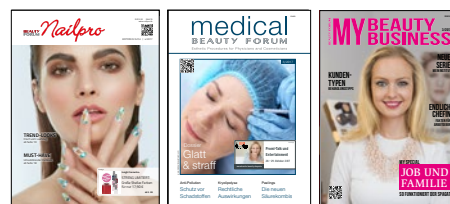
Genießen Sie den kleinen Vorgeschmack! Sie haben Lust auf mehr? Sie möchten diese Ausgabe gerne komplett lesen und wollen wissen, was das Dossier alles im Detail für Sie bereit hält? Kein Problem! Lesen Sie BEAUTY FORUM als Print- und Digitalausgabe einen Monat völlig kostenfrei und unverbindlich. Zudem können Sie Europas größtes Fort- und Weiterbildungsportal mit vielen Videos, Downloads, Tipps & Tools zusätzlich nutzen.

Klicken Sie sich jetzt rein, es lohnt sich!
Viel Spaß beim Schnuppern,

Ihr Redaktionsteam



LESEN SIE AUCH



TAUCHEN SIE EIN IN DIE BUNTE WELT VON BEAUTY FORUM...

Ihre tägliche Arbeit widmet sich nicht nur der Pflegenden und Dekorativen Kosmetik?

Dann haben wir den perfekten Begleiter für Sie. Wählen Sie selbst Ihren Favoritentitel und entscheiden Sie, wer Sie auf Ihrem Weg begleiten soll. Sie haben die Qual der Wahl: das Fachmagazin für Nail-Profis, der Profi für medizinische Kosmetik oder die unterstützende Hand in Sachen Business, Marketing und Verkauf.

Sie haben Interesse und benötigen weitere Informationen?

Dann rufen Sie uns an unter +49 (0)7243 7278-162 oder senden Sie uns eine eMail an leserservice@health-and-beauty.com.

Wir helfen Ihnen gerne!

10

SOMMERBEINE

So werden Sie zur Waxingexpertin!



16

FALTEN-ABC

Wirkstoffe & Treatments



COMMUNITY

- 7 **Dabei sein!**
Interessantes aus der Branche
- 8 **Online-Seminare**
Aktuelle Webinare

BEAUTY & CARE

- 10 **Super Sommerbeine!**
Wachspatronen anwenden
- ▶ 16 **Anti-Aging von A bis Z**
Faltenkillerlexikon

- 27 **Serie: Sagen Sie mal ...**
Altert Männerhaut langsamer?
- 28 **Hilferuf der Haut**
Warnsignale
- 30 **News**
Beauty & Care
- 32 **Beauty-Bestseller:**
Detox-Behandlung
- 35 **News**
Beauty & Care
- 36 **Da geht was!**
Junge Kunden ansprechen

- 40 **Klassische Kombi**
Hautverjüngung in drei Schritten
- 49 **News**
Apparative Kosmetik
- 52 **Schönheit ist messbar**
Beautycheck
- 74 **Rundum natürlich**
Bio-Cellulose-Masken
- 86 **Schnelle Styles**
Nass-in-Nass-Technik
- 87 **News**
Hand & Nagel



Meeres-Kosmetik auf höchstem Niveau

Sea Delight bietet vom Peeling für den Körper, dem Sorbet für die Gesichtshaut, über den Booster für den besonderen Wirkstoffkick, edelste Wirkstoffe aus dem Meer in Premiumqualität. Unterschiedlichste Farb- und Duftvarianten lassen keine Kundenwünsche offen und ermöglichen eine auf Kundenbedürfnisse abgestimmte Individualbehandlung. Die Produkte gibt es sowohl für den Gebrauch in der Kabine, als auch für die Heimpflege.

Sea Delight bietet „Meer“...

54



Dossier
BABY GLOW
Institutsbehandlungen
für Mamis

Inhalt

JULI 2017

88 **Zehen zeigen**
Pediküre

► **DOSSIER**

54 **Intro**
Institutsbehandlungen
für Mamis

56 **Schön & schwanger**
Pflege für Schwangere

59 **Auch das noch ...!**
Unliebsame Schwanger-
schaftsbegleiter

60 **Eine Sorge weniger!**
Waxing in der
Schwangerschaft

62 **Pedis für werdende Mamis**
Spezielle Fußpflege für
schwängere Kundinnen

64 **Wellness für Schwangere**
Behandlungstipps zum
Entspannen

72 **Mommy Makeover**
Medical Treatments
nach der Schwangerschaft

73 **Dossier-Express**

LIFE & WORK

92 **Institut des Monats**
Varela Babor Beauty Spa

95 **Erfolgreicher Start**
Auftakt des DIAMOND CLUB

96 **Zusatzverkauf**
So steigern Sie Ihren Umsatz

98 **Erste Runde**
Befragung von drei Kosmetik-
meisterinnen

100 **News**
Life & Work

KLAPP
COSMETICS

Erleben Sie „Meer“...

Sea Delight





114



**WEITERBILDEN
IN MÜNCHEN!**
BEAUTY FORUM
MÜNCHEN



102

STYLE | Perfektes Airbrush-Make-up

STYLE & FASHION

- ▶ **102 Feine Sache!**
Airbrush-Make-up
step-by-step
- 108 Thekendisplays**
Marktübersicht, Teil 2
- 111 Miami Beach – Time to Party**
31. Deutsche Make-up-
Meisterschaft

MESSE

- 114 Weiterbilden in München!**
32. BEAUTY FORUM MÜNCHEN

- 119 9. Podologie-Kongress**
32. BEAUTY FORUM MÜNCHEN

IN JEDER AUSGABE

- 3** Editorial
- 120** Horoskop
- 121** Vorschau
- 122** Gewinnspiel
- 123** Börse
- 134** Impressum
Inserentenverzeichnis



108

**MARKT
ÜBERSICHT**

AUFSTELLER | Volle Aufmerksamkeit!



Titelbild: Make-up: Eric Schmidt-Mohan,
www.benidurrer.com
Foto: Seb Winter, www.sebwinter.com
Model: Kotryna, www.m4-models.de

BEAUTY FORUM ist auch als E-Paper
erhältlich:
www.beauty-forum.com/magazine

Beilagenhinweis:
Dieser Auflage liegen zwei Beilagen und
eine Teilbeilage der Health and Beauty
Germany GmbH bei.



BEREICHERT UNSERE COMMUNITY

Habt ihr etwas Interessantes, Kurioses oder Unterhaltsames entdeckt, das ihr mit anderen Beautyprofis teilen möchtet? Egal ob Text, Bild, Video oder Link – schickt uns eine E-Mail: redaktion@health-and-beauty.com

FOLGT UNS!





www.facebook.com/beauty-forum
www.youtube.com/beautyforumtv
www.instagram.com/beauty_forum_de

VIEL LOS AUF INSTAGRAM!



Möchtet ihr wissen, was die **BEAUTY-REDAKTEURE** den ganzen Tag lang in der Redaktion treiben und wie so der Arbeitsalltag bei den Redakteuren aussieht?! Na, seid ihr neugierig geworden? Dann schaut beim **BEAUTY FORUM-ACCOUNT** auf Instagram vorbei. Hier werden ganz persönliche Einblicke in den Alltag der Kosmetikredaktion gewährt. Ihr könnt den Redakteuren unter anderem bei Themenkonferenzen, bei der Erstellung der Fachmagazine oder auch bei der Recherche neuester Messtrends über die Schulter schauen. Einen Blick hinter die Kulissen bekommt ihr auf www.instagram.com/beauty_forum_de

Illustrationen: vectorEps, Brilliantist Studio, x9626/Shutterstock.com

FOLGT UNS AUF FACEBOOK



AUF FACEBOOK halten wir euch über alle Highlights und Neuigkeiten auf dem Laufenden. Vom 22. bis 23. April 2017 hatte die **BEAUTY FORUM LEIPZIG** zum siebten Mal ihre Tore für die Besucher geöffnet. Impressionen von der Beautymesse findet ihr auf unserer Facebook-Seite.



Am 11. Mai 2017 standen beim **BEAUTY FORUM DIAMOND CLUB** wertvolle Experteninformationen und das Auffrischen von Kontakten im Mittelpunkt. Weitere Infos über diesen Businessabend findet ihr auf Seite 95 in dieser Ausgabe oder unter www.facebook.com/beautyforum

BUNTE BEAUTY DAYS

Habt ihr schon von den **BUNTE Beauty Days** gehört? Diese Beauty-Messe findet am 28. und 29. Oktober in München statt. Wollt ihr euch genauer informieren oder vielleicht sogar selbst ausstellen? Auf unserem YouTube-Kanal findet ihr weitere Infos: www.youtube.com/beautyforumtv



Hilferuf der Haut

WARNSIGNALE – Wenn die Haut Ihrer Kundin verrückt spielt, sollten Sie als Beautyexperte genau hinsehen und Ihrer Kundin einen individuellen Pflegeplan erstellen. Hautexpertin Dr. Stefanie Wriedt erklärt im Interview, worauf zu achten ist.



BEAUTY FORUM: Welche Warnsignale der Haut gibt es?

Dr. Stefanie Wriedt: Diese können vielfältig sein und in unterschiedlicher Form und Stärke auftreten. Rötungen, Schuppen, trockene bis sehr trockene Haut, kleine Hautläsionen, Quaddeln, Pusteln, Papeln, Knötchen, Juckreiz und Spannungsgefühl sind die wohl am häufigsten vertretenen Reaktionen.

Wie erkennt die Kosmetikerin solche Warnsignale?

Bei der Analyse des Hauttyps sollten der Kosmetikerin Effloreszenzen, also pathologische Hautveränderungen, rasch auffallen. Spätestens nach der Gesichtereinigung kann man Hautveränderungen meist sehr deutlich unter der Lupenleuchte erkennen.

Eine Anamnese ist hier im ersten Schritt wichtig und – je nach Art und Ausprägung – auch die Empfehlung, zu einem Dermatologen zu gehen.

Was bedeutet es, wenn die Haut risig, gerötet, trocken etc. ist?

Jedes dieser Symptome macht deutlich, dass sich die Haut im Ungleichgewicht befindet und deswegen diese Signale in Form von Rötungen, Juckreiz etc. sendet. Die Ursachen dafür können sehr verschieden sein und reichen von Stress, physischem und psychischem Druck, über Medikamente, falsche Pflegemittel und Ernährung bis hin zum Wetter. Gerade in der kalten Jahreszeit neigen viele Menschen zu trockener Haut.

Warme Heizungsluft und kalte Außentemperaturen haben eine geringe Luftfeuchtigkeit und entziehen der Haut Feuchtigkeit – sie wird trocken. Oftmals ist auch der Hydrolipidfilm der Haut gestört und diese somit nicht voll funktionsfähig. Äußere Faktoren können die Haut dadurch leichter schädigen und Hauterkrankungen hervorrufen.

Was kann die Kosmetikerin ihren Kunden in diesen Fällen raten?

Der erste Rat der Kosmetikerin bei Hauterkrankungen sollte immer die Empfehlung eines Arztbesuches sein. Dieser kann eine fundierte Diagnose stellen. Im Anschluss an die Abklärung durch einen Dermatologen kann die Kosmetikerin der Kundin natürlich ein auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmtes Pflegekonzept an die Hand geben. Dieses sollte die optimale Reinigung, Pflege und den Schutz der Haut beinhalten.

Welche Wirkstoffe helfen?

Das ist natürlich immer hautspezifisch zu betrachten. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass maritime Wirkstoffe wie zum Beispiel Meeresschlick-Extrakt, Algen, Meersalz, Meerwasser oder Auszüge mariner Pflanzen gute Behandlungsergebnisse erzielen. Meeresschlick ist besonders reich an Sauerstoff, Spurenele-



Wenn sich die Haut im Ungleichgewicht befindet (wie hier bei einer Dermatitis), sollte die Kosmetikerin die Kundin erst mal zu einem Hautarzt schicken. Erst danach kann die Kosmetikerin ein individuell abgestimmtes Pflegekonzept erstellen.

menten, Schwefel, wertvollen Mineralien, Vitaminen, Aminosäuren sowie kalzium- und magnesiumhaltigem Meersalz. Meeresschlick-Extrakt spendet der Haut intensiv und nachhaltig Feuchtigkeit, erhöht ihre Elastizität und aktiviert die Hautfunktionen. Extrakt aus der Alge *Enteromorpha compressa* mindert den Juckreiz, die Empfindlichkeit der Haut und reduziert Spannungsgefühle.

Welche Behandlungstipps gibt es?

Pflegeprodukte sollten individuell abgestimmt sein, die Haut geschmeidig halten und die Hornschicht bei Irritationen in ihrem natürlichen Regenerationsvermögen bestmöglich unterstützen. Wichtig ist bei allen, dass sie die Haut sanft reinigen und pflegen. Eine regelmäßige Behandlung ist natürlich von Vorteil.

Bei trockener und zu Effloreszenzen neigender Haut ist die Verwendung rückfettender Produkte ideal, denn sie stellen den Hydrolipidfilm wieder her. Des Weiteren sollte darauf geachtet werden, dass keine reizenden Inhalts-

stoffe enthalten sind. Pflegeprodukte, die weder Silikone, Parabene, PEGs, Paraffine noch Parfüm enthalten, bieten sich für die Behandlung an.

Bei der Reinigung gibt es verschiedene Möglichkeiten – von der klassischen Reinigung über Tiefenreinigung und verschiedene Peelings bis zum Bedampfen. Die Poren werden dabei optimal gereinigt, was wiederum für die weitere Behandlung von Vorteil ist. Nur wenn die Poren von Rückständen, z.B. Seife, hauteigene Aus- und Abscheidungsprodukte wie Talg, Schweiß oder Schuppen und Verunreinigungen befreit werden, sind sie in der späteren Behandlung offen für die Aufnahme der Pflegewirkstoffe. Diese werden entweder aufgetragen, einmassiert, eingeklopft oder auch in tiefere Hautschichten „ingeschleust“, z. B. mittels Ultraschall.

Für die Kundin zu Hause sollte die Kosmetikerin einen Pflegeplan erstellen – im Idealfall mit den gleichen Produkten, da häufiger Produktwechsel zu Hautirritationen führen kann.



Tipps für Problemhaut aus dem Institutsalltag von Kosmetikerin Susanne Pfau finden Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.com. Geben Sie einfach die Stichwörter „Potenzial Problemhaut“ ein.



DR. STEFANIE WRIEDT
Leitung Qualitätsmanagement und Produktentwicklung bei La mer.



KOSMETIK SCHÖNHEIT GESUNDHEIT



BESTELLEN SIE **KOSTENFREI**



NEU!



- unseren MORAVAN®-Fachkatalog 2017
- unser aktuelles Schulungsmagazin

Bitte schriftlich mit Gewerbenachweis, Adress- und Kontaktdaten.



MORAVAN®
Warenhandelsgesellschaft mbH
Am Loferfeld 56
D-81249 München
Tel.: +49 (0)89 86 49 87-0
Fax: +49 (0)89 86 49 87-18
E-Mail: info@moravan.de
Internet: www.moravan.de

Da *geht was!*

JUNGE KUNDEN ANSPRECHEN – Teenies, die Sie heute mit Ihren Behandlungen begeistern, sind Ihre Stammkunden von morgen. Also ran an diese interessante und zukunftssträchtige Zielgruppe!



Junge Kunden sind experimentierfreudig, offen und an innovativen Produkten interessiert.

Permanente Veränderungen gehören für junge Menschen zum Alltag. Sie nutzen parallel eine Vielzahl an Produkten und Medien und sind offen für Neuheiten. Das macht sie als Zielgruppe so interessant. Es lohnt sich, sich als Kosmetikerin an den relevanten Zukunftstrends zu orientieren und sich ihnen anzupassen. Auf den ersten Blick scheint der Verdienst an einem Teenie nicht allzu groß. Doch bedenken Sie:

1. Teenies, die heute Ihr Studio besuchen, haben das Potenzial, Ihre Stammkunden von morgen zu sein!
2. Teenies sind super vernetzt und daher die perfekten Werbeträger!

Frühes Interesse

Die Zahl der Jugendlichen im Kosmetikinstitut nimmt zu. Gründe für diese Entwicklung sind sicher das gesteigerte Körperbewusstsein und die

Bereitschaft, vorhandene Hautprobleme rechtzeitig und effizient zu behandeln. Hauptsächlich Mädchen interessieren sich heute immer früher für Aussehen und Körperpflege, während Jungs meist Untertützung in Sachen unreiner Haut benötigen. Wichtig sind also zielgruppengerechte Angebote und Dienstleistungen. Es muss keinesfalls ausschließlich die Nagelmodellage sein. Schwerpunkte heute sind tatsächlich Gesichtsbearbeitungen und der Kampf gegen Problemhaut.

Nur wenige Teenager haben das Glück, mit einer reinen Haut und wenigen Pickelchen gesegnet zu sein. Die meisten leiden unter fettiger, trockener, empfindlicher und/oder unreiner Haut mit Rötungen.

Die Talgdrüsen sind bei Jugendlichen besonders aktiv und in vielen Fällen entsteht eine Akne. So schwach der Trost für betroffene Teenies auch sein mag: Im Normalfall beruhigt sich die

Haut nach der Pubertät wieder, wird ebenmäßiger und unempfindlicher. Bis es soweit ist, kann man jedoch einiges tun, um sie zu unterstützen.

Geeignete Teeniebehandlungen verfolgen in der Regel ein Ziel. Dieses kann sein, Entzündungen zu hemmen, die Talgproduktion zu regulieren, die Haut zu beruhigen und/oder Feuchtigkeit zu spenden. Aber auch Wellness-treatments nehmen junge Kunden gerne in Anspruch. In Kombination mit einer Maniküre sind Peelings, Masken und Massagen für die Hände sehr beliebt.

bot, die durch Preise im unteren Segment für die entsprechende Zielgruppe erschwinglich sind. Das ausgewählte Produkt sollte in jedem Fall zum aktuellen Zustand der Haut passen und nicht ständig gewechselt werden.

RICHTIG KALKULIEREN

- Setzen Sie die Behandlungspreise eher im unteren Preislevel mit ca. 1,00-1,20 Euro pro Minute an.
- Planen Sie als Behandlungszeit (z.B. für Reinigung, Ausreinigen und Maske) ca. 30-45 Minuten ein.

Attraktive Preise

Viele Hersteller haben sich darauf eingestellt, dass junge Kunden noch in der Schule, im Studium oder in der Ausbildung sind und nur ein geringes Budget für Hautpflege zur Verfügung haben. Eine Vielzahl an Marken hat günstige Pflegeprodukte für junge Haut im Ange-

Maßgeschneidertes Angebot

Junge Kunden legen großen Wert auf die Qualität der Behandlung. Der Preis ist oft ein Kriterium für einen Institutsbesuch. Ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis ist jungen Kunden sehr wichtig. Aus diesem Grund ist es sinnvoll, kreative Angebote zu gestalten. Schnüren Sie Pakete, die preislich attraktiv und bereits durch die Namensgebung als spezielle Angebote für Teenager erkennbar sind (z.B. Dream Teen, Young Basic, etc.). Der Einsatz hochpreisiger Produkte in der Kabine ist nicht notwendig. Im Fokus steht bei jungen Kunden meist das Ausreinigen der

NAILAN®

die exklusive Hand- und Nagelpflegeserie für Ihr Studio



Nagelpflegeöl

- hält die Nägel elastisch und die Haut glatt und geschmeidig
- mit pflegendem Kamillenextrakt

Feet & Leg Care

- revitalisiert die Haut, macht sie glatt und geschmeidig
- Urea und Aloe Vera spenden Feuchtigkeit und schützen vor rauer Haut



Hand & Nail Care

- pflegt die Haut mit Ceramiden und Shea Butter
- beruhigt und wirkt reizlindernd durch Panthenol und Bisabolol



Nagellackentferner

- acetonfrei
- für natürliche und künstliche Nägel geeignet

Gerne übersenden wir Ihnen unseren aktuellen Katalog

Lütticke
Innovative Kosmetik

Franz Lütticke GmbH Lortzingstr. 14 58540 Meinerzhagen
Tel: 02354-90990 Fax: 02354-13434 E-Mail: info@luetticke.de



Medizinisch gesehen ist die Kratzakne bei den „Skin Picking Disorder“-Erkrankungen einzuordnen.

KRATZAKNE: MEIST MÄDCHEN BETROFFEN

Die Kratzakne ist eigentlich keine Akne im klassischen Sinn. Betroffene haben den Drang, kleine Hautstellen, Hautschüppchen oder imaginäre Mitesser, Pickel etc. permanent aufzukratzen oder versuchen, sie auszuquetschen. Dies kann zu einem erheblichen Gewebeschaden, der sogenannten **Erosion oder schlimmstenfalls zur Exkoriation** (Abschürfung, Substanzdefekt der Haut) führen. Da von dieser Sonderform der Akne meist Mädchen im Pubertätsalter betroffen sind, spricht man auch von „**Acne excoriée des jeunes filles**“.

Susanne Pfau, Kosmetikerin und Heilpraktikerin

Welche kosmetischen Mitteln und Wirkstoffe bei Kratzakne zum Einsatz kommen, lesen Sie in einem **ausführlichen Fachbeitrag** in einer der nächsten Ausgaben.

Haut. Daher kann man den Behandlungspreis pro Minute eher im unteren Level mit ca. 1,00-1,20 Euro ansetzen. Die Behandlung könnte umfassen: sanftes Reinigen, Ausreinigen und Maske. Die Behandlungszeit ist im unteren Bereich zwischen 30 und 45 Minuten anzusetzen.

Holen Sie sich ein „Like“!

Junge Kunden sind in der Regel sehr mobil und nutzen gleich mehrere Me-

dien gleichzeitig. Bei dieser Zielgruppe hat die digitale Werbung ein großes Gewicht. Für Sie heißt das: Holen Sie die Jugend da ab, wo sie am häufigsten zu finden ist. Und das ist die digitale Welt (Facebook, Instagram, YouTube, etc.). Teenager können für Sie die Werbetrommel rühren: Sind sie mit Ihrer Behandlung zufrieden, wird dies in den sozialen Medien geteilt. Bedenken Sie: Alles, was gefällt, wird gepostet, gelikt und kommentiert. Ist die Meinung positiv, ist dies perfekt auch für Ihr Marketing.

Wenn Sie selbst mit Ihrem Institut ein Facebook-Profil besitzen, können Sie mithilfe junger Kunden wirksam und schnell eine große Bandbreite an anderen Usern und potenziellen Neukunden gewinnen. Wenn Sie zum Beispiel ein „Special für Teenies“ anbieten, eignet sich Facebook bestens, um Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen. Verfassen Sie solche Posts sprachlich so, dass sich Jugendliche angesprochen fühlen.

Teenager shoppen online

Wir wissen, dass Teenager und Twens einen großen Teil ihrer Informationen aus dem Internet beziehen und auch gerne online shoppen. Mit einem Bonussystem kann man Kundenbindung erreichen und gleichzeitig durch gute Aufklärung und Beratung dem jungen Kunden optimale Unterstützung in der Hautpflege bieten. □

5 TIPPS FÜR TEENIES UND TWENS

1.) Gründliche Gesichtereinigung morgens und abends!

Einer der häufigste Fehler, die Jugendliche machen, ist auf die Reinigung der Haut zu verzichten. „Die Haut ist eh so trocken und empfindlich“, ist das Hauptargument. Außerdem kommen oft die falschen Produkte zum Einsatz, z.B. bei den Jungs nach dem Sport das Duschgel.

2.) Bei einzelnen Unreinheiten Anti-Pickel-Produkt benutzen!

Diese Produkte werden lokal bei Unreinheiten angewendet ist gezielt und sind einfach zwischendurch aufzutragen.

3.) Hände weg vom Gesicht!

Die Haut wird sonst immer wieder gereizt und Bakterien gelangen auf die Hautoberfläche. Hier ist Selbstdisziplin gefragt. Das Ausreinigen ist Job der Kosmetikerin.

4.) Auf ständiges Wechseln der Produkte verzichten!

Eine Produktempfehlung sollte ausschließlich durch den Fachberater erfolgen.

5.) Vorsicht bei Produkten mit fraglichen Inhaltsstoffen!

Manchmal stößt man im Internet oder im Ausland auf Produkte mit nicht ausreichend deklarierten Inhaltsstoffen. Hier ist es wichtig, sich vom unübersichtlichen Angebot nicht verwirren zu lassen und sich auf den Rat der Kosmetikerin zu verlassen.



AMELA BOETSCH

Die Autorin ist gelernte Fachkrankenschwester und staatlich anerkannte Kosmetikerin mit über 15 Jahren Berufserfahrung. Sie ist Geschäftsführerin des Skin Welllity day Spa in Karlsruhe.



BEAUTY FORUM BUSINESS MEETING

Dubai 18th & 19th SEPT 2017

18-19 SEPT 2017 – DUBAI

WWW.DUBAI.BEAUTY-FORUM.FR

**YOUR GATEWAY TO SUCCESS IN THE PROFESSIONAL
BEAUTY, HAIR, AND WELLNESS MARKET
MIDDLE EAST - INDIA - IRAN - RUSSIA**



BEAUTY FORUM GOES INTERNATIONAL
For more information : businessmeeting@beauty-forum.fr

WELLNESS FÜR SCHWANGERE



BEHANDLUNGSTIPPS – Schwangerschaft und Geburt sind sowohl körperlich als auch mental eine große Herausforderung für Frauen. Zeit für Entspannung ist gerade in der Schwangerschaft sehr wichtig. Worauf Sie als Kosmetikerin bei schwangeren Kundinnen achten sollten, erklärt Ihnen die Besitzerin des Sassa B Day Spas, Alexandra Burger.



Eine Schwangerschaft ist ein bedeutsamer und prägender Einschnitt im Leben vieler Frauen. Die Schwangerschaft bringt viele Veränderungen mit sich – nichts ist mehr so, wie es vorher einmal war. Die werdende Mutter muss sich auf die neuen Umstände und Bedingungen einstellen. In dieser Zeit benötigt nicht nur die Haut besonders viel Pflege und Zuwendung. Viele Frauen haben zudem vermehrt Muskelverspannungen vor allem im Rücken- und Nackenbereich, die mit bestimmten Wellnessbehandlungen, wie zum Beispiel Massagen, gelöst werden können. Ganz bewusst haben wir deshalb in unserem Spa unsere Zielgruppe um die Schwangeren ergänzt, um Frauen in dieser Zeit zu einem entspannten Körpergefühl zu verhelfen. Leider wurden über das Thema „Schwangerschaftsmassage“ zahlreiche Fehlinformationen, Mythen und Ammenmärchen verbreitet. Viele Behandler erhalten falsche oder sich widersprechende Auskünfte über Massagen an schwangeren Frauen. Um das Thema professionell anzugehen, haben wir eine qualifizierte Schulung am Institut für Perinatale Massage absolviert. Aus diesem Grund konnten mein Team und ich alle Unsicherheiten ausräumen, weil wir alles Wissenswerte über mögliche Kontraindikationen sowie physiologische und psychische Veränderungen in der Schwangerschaft erfahren hatten.

Entspannung ist das A und O

Bei der Behandlung von Schwangeren sind folgende Etappen der Schwangerschaft zu beachten:

1: Im ersten Trimester (Woche 0–12) fühlen sich Frauen öfters müde; auch klagen viele über Übelkeit. Ihr Körper steckt viel Energie in die Entwicklung der Plazenta.

Auch wenn eine Massage den Embryo nicht gefährden kann und die natürlichen Prozesse nicht gestört werden, soll eine Massage in den ersten zwölf

Wochen einer Schwangerschaft nicht ausgeführt werden.

Während der ersten drei Schwangerschaftsmonate ist die Gefahr für Komplikationen am größten.

2: Im zweiten Trimester (Woche 13–28) dehnt sich der Uterus bis zum Bauchnabel aus. Die Frau bekommt wieder mehr Energie und meist ist die typische Schwangerschaftsübelkeit auch verschwunden.

Der Fokus der Schwangerschaftsmassage liegt auf den Gelenken und Muskeln, die am meisten durch das erhöhte Gewicht beansprucht werden.

Die Massage sollte speziell in dieser Zeit die Lymphzirkulation unterstützen.

3: Im dritten Trimester (Woche 29–40) dehnt sich der Uterus bis zum Sternum aus. Schmerzende Muskeln und Gelenke sowie Druck auf den Ischiasnerv und Ödeme (Wassereinlagerungen) sind häufige Beschwerden während dieser Zeit.

Wenn das Baby im Mutterleib heranwächst und immer mehr Raum einnimmt, kommt die Kurzatmigkeit hinzu.

Die Nacken- und die Rückenmuskulatur sind nun besonders beansprucht und entwickeln nicht selten schmerzhafte Triggerpunkte.

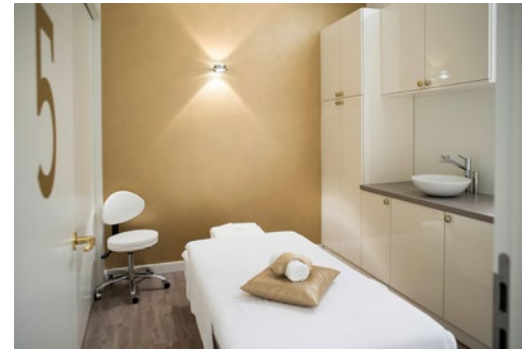
Auch der Bein- und Pomuskulatur sollte man viel Beachtung schenken, weil der Körper einen anderen Schwerpunkt bekommt. Durch das zusätzliche Gewicht des Bauches wird die Beinmuskulatur vermehrt beansprucht, um den Körper auszubalancieren.

Das sollten Sie beachten

Generelle Kontraindikationen für Massage: Fieber, Infektionserkrankungen, Diabetes, Entzündung, hoher Blutdruck

Lokale Kontraindikationen: Herpes, Krampfadern, entzündete Nerven, Ekzeme

Schwangerschaftsbedingte absolute Kontraindikationen: Risikoschwangerschaft, Blutungen, vorzeitige Wehen



Alexandra Burger und ihr Team behandeln im Monat durchschnittlich zwischen 25 und 30 schwangere Kundinnen.



Positive Wirkung der Massage:

Lockerung von Verspannungen, den bevorstehenden Stress der Geburt ausgleichen (körperlich und psychischer Stress)

Aromaöle für die Massage: Bei Rückenschmerzen: Lavendel, Mandarine, Kamille und Weihrauch; bei Schwangerschaftsstreifen: Lavendel, Neroli □

WICHTIG

Darauf sollten Sie achten:

Es sollten immer naturreine und biologisch unbelastete Öle verwendet werden. Stimmen Sie immer mit der Schwangeren persönlich ab, ob ein Öl erwünscht und nicht als unangenehm empfunden wird.



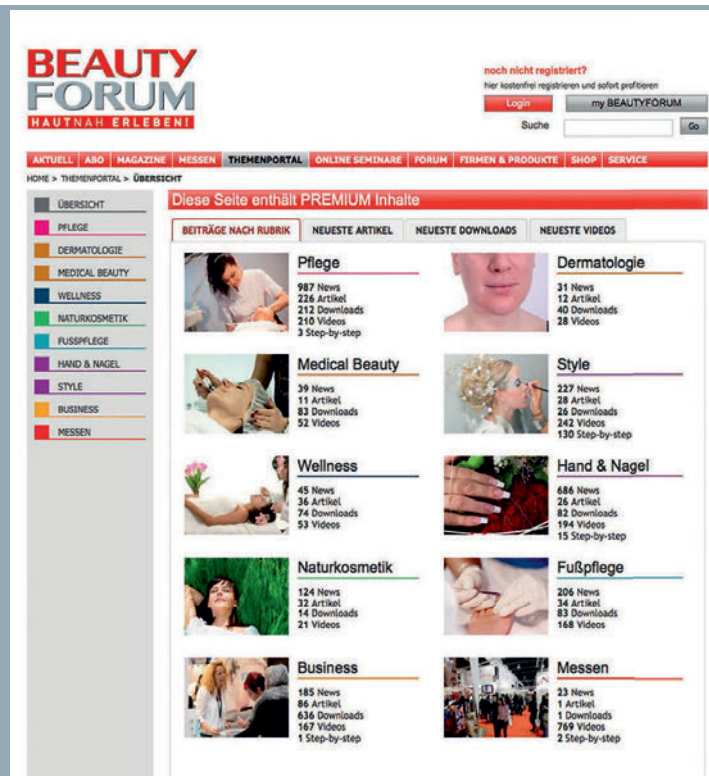
ALEXANDRA BURGER

ist Kosmetikerin und Visagistin mit einer 14-jährigen Berufserfahrung in der Spa-Welt. Sie sammelte Erfahrungen in der 5-Sterne-Hotellerie und auch in verschiedenen Beauty-Instituten in anderen Großstädten.

IHNEN HAT ES GEFALLEN? Sie wollen mehr?!



Klicken & kostenfrei registrieren



Klicken & einloggen

Als PREMIUM KOMBI- oder Online-Abonnent nutzen Sie neben dem Magazin zusätzlich das Themenportal mit:

- über 600 Videos, Workshops & Reportagen
- mehr als 1.200 hilfreichen Downloads, Tipps & Tools
- sofort nutzbaren Online-Vorlagen für erfolgreiches Marketing
- BEAUTY FORUM Web-tv
- interessanten LIVE-ONLINE-SEMINAREN

Registrierte Nutzer testen 3 Monate lang unverbindlich & kostenfrei.

www.beauty-forum.com/myBEAUTYFORUM

oder gleich abonnieren:

shop.beauty-forum.com und attraktive Prämie sichern