

BEAUTY FORUM

€ 8,50 | E 1875
www.beauty-forum.com



EDITION D | 10/2017

SOFORT EFFEKT

Marktübersicht Radiofrequenz
ab Seite 82

HÜBSCHER HÄNDE

Naturnagelpflege step by step
ab Seite 134

Dossier:

Erfolgreich im Institut

Strategien und Konzepte für mehr Kunden
ab Seite 104



ARONIA

"GODDESS FRUIT OF BEAUTIFUL AGING"



ENTDECKEN SIE DAS NEUE ULTIMATE SUPREME ARONIA CONCENTRATE

Eine Kombination aus den Antioxidantien Aronia, Carotin, pflanzlichem Echinacea Stammzell-Extrakt, Troxerutin und Tocopherol in Verbindung mit dem kraftvollen Soja Repair Complex – für zeitlose Schönheit.

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.

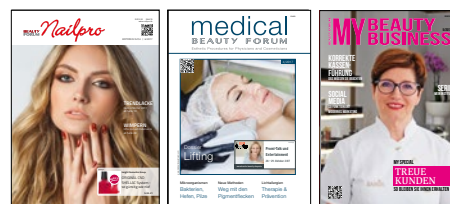
Genießen Sie den kleinen Vorgeschmack! Sie haben Lust auf mehr? Sie möchten diese Ausgabe gerne komplett lesen und wollen wissen, was das Dossier alles im Detail für Sie bereit hält? Kein Problem! Lesen Sie BEAUTY FORUM als Print- und Digitalausgabe einen Monat völlig kostenfrei und unverbindlich. Zudem 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...

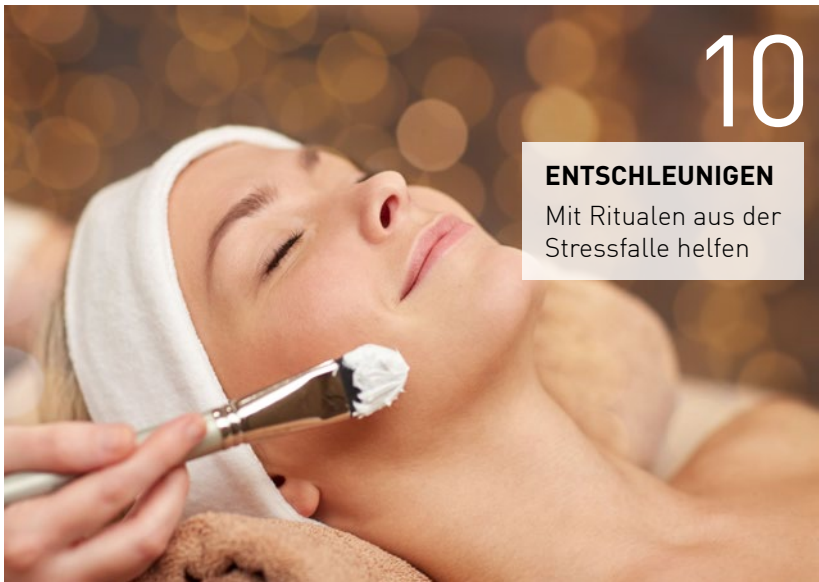
Ihre tägliche Arbeit widmet sich nicht nur der Pflegenden und Dekorativen Kosmetik?

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.

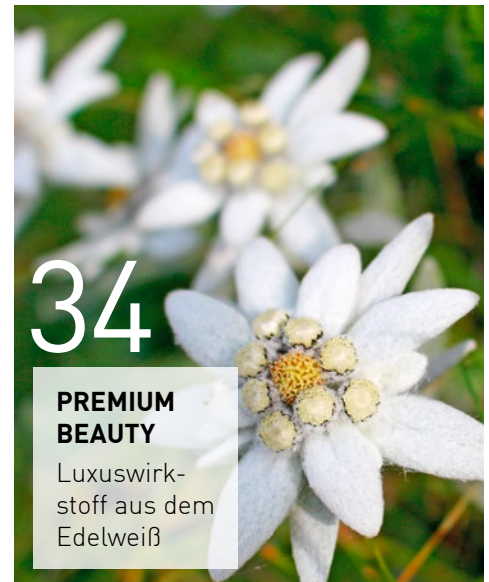
Wir helfen Ihnen gerne!



10

ENTSCHLEUNIGEN

Mit Ritualen aus der Stressfalle helfen



34

PREMIUM BEAUTY

Luxuswirkstoff aus dem Edelweiß

COMMUNITY

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

BEAUTY & CARE

- 10 **Die Pflege zelebrieren**
Rituale im Institut
- 16 **Cooler Sache!**
Kühlende Treatments mit Aloe vera
- 27 **Fördert das Krampfadern?**
Serie: Sagen Sie mal ...

- 30 **Plissee ade**
Anti-Aging für den Lippenbereich
- 34 **Edelweiß**
Serie: Premium Beauty
- 38 **After Sun**
Serie FAQ
- 42 **News Beauty & Care**
- 54 **Ausbalanciert!**
Beautybestseller: Harmonisierende Behandlung
- 56 **Gut beraten**
Kundenbeziehung stärken
- 60 **News Beauty & Care**

- 74 **Schnelle Hilfe**
10 Sofortmaßnahmen bei unreiner Haut
- 78 **News Beauty & Care**
- ▶ 82 **Heißes Gerät!**
Marktübersicht: Radiofrequenzgeräte, Teil 1
- 89 **News Medical Beauty**
- 90 **News Apparate**
- 92 **Schöne Zukunft**
Trends & Treatments
- 98 **Dschungel der Begriffe**
Nicht invasiv, minimal-invasiv, invasiv



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“...



Dossier

MEHR KUNDEN FÜR MEIN INSTITUT

Inhalt

OKTOBER 2017

- 103 : **3 Fragen an ...**
Oliver Norkauer
- 126 : **Koffeinkick**
Koffeinbehandlung
- 128 : **News Wellness**
- 130 : **Auswirkungen der ISO-Norm**
Interview mit Dr. Mark Smith
- 132 : **News Naturkosmetik**
- ▶ 134 : **Maniküre – Umsatz steigern**
Naturnagelpflege
- 138 : **Natürlicher Ersatz**
Nagelprothetik
- 142 : **News Fußpflege**

▶ DOSSIER

- 104 : **Dossier: Mehr Kunden für mein Institut**
Intro
- 106 : **Plötzlich Unternehmerin**
Endlich selbstständig
- 110 : **Ausgezeichnet!**
Qualitätsmessung im Institut
- 114 : **Gezielt ansprechen**
Neukundengewinnung
- 116 : **Boosten Sie Ihr Image**
Social-Media-Strategie
- 118 : **Mit Karte bitte!**
Bargeldloses Zahlen

- 122 : **Auf dem Vorsprung**
Mehr Umsatz mit Apparaten
- 123 : **Dossier-Express**

LIFE & WORK

- 144 : **Institut des Monats**
Kosmetik-Institut Helene Schaaf, Pforzheim
- 148 : **Web Star**
Homepages im Test
- 150 : **Ein Leben für die Schönheit**
30 Jahre Schminkschule
Malu Wilz

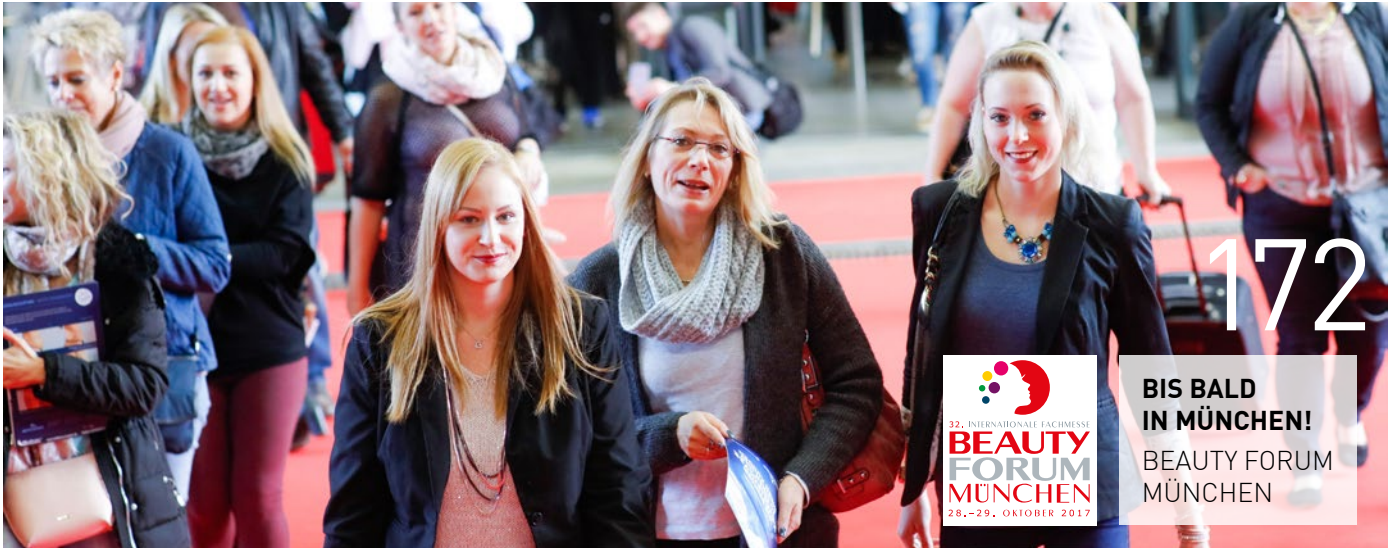


KLAPP
COSMETICS

Erleben Sie „Meer“...

Sea Delight





MANIKÜRE | Gepflegte Naturnägel



OMBRÉ-BROWS | Sanfter Farbverlauf

151 : **News** Life & Work

152 : **Traditionsreich**
Firma Ruck feiert
90-jähriges Jubiläum

153 : **News** Life & Work

STYLE & FASHION

156 : **Looks zum Nachschminken**
Trends Herbst/Winter 2017/18

162 : **Ombé-Brows**
PMU ganz natürlich

166 : **Makellos soll's sein!**
So gelingt der „Glow“

171 : **News** Style

MESSE

172 : **Bis bald in München!**
32. BEAUTY FORUM MÜNCHEN

IN JEDER AUSGABE

3 : Editorial

178 : Horoskop

179 : Vorschau

180 : Gewinnspiel
Wissen zum Thema After Sun

181 : Börse

192 : Impressum
Inserentenverzeichnis



Titelbild: alessandro
www.alessandro-international.com

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

Beilagenhinweis:
Dieser Auflage liegen Beilagen der Firmen
Akzent direct GmbH, Beatrix Strobl Cosmetic
GmbH und der Health and Beauty Germany
GmbH (2 Teilbeilagen und 1 Beilage) 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? 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

FOLGT UNS AUF FACEBOOK



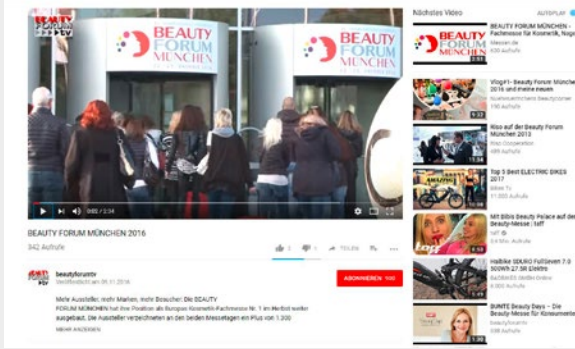
AUF FACEBOOK halten wir euch über alle Highlights und Neuigkeiten auf dem Laufenden. Du bist professionelle Kosmetikerin und hast Lust auf geballte Informationen zu den neusten Trends in der ästhetischen Medizin? Dann sichere dir jetzt dein Ticket für das Medical Beauty Symposium by Reviderm und BEAUTY FORUM!



Nutze die Chance, bilde dich weiter und betreibe mit anderen Interessierten auf der After-Symposiums-Party Networking. Entdecke Trends und erweitere dein Netzwerk! Sichere dir jetzt dein Ticket für das Medical Beauty Symposium! Mehr Infos findest du auf: www.facebook.com/beautyforum

BEAUTY FORUM MÜNCHEN

Ihr wart noch nie auf der **BEAUTY FORUM MÜNCHEN** und könnt euch gar nicht vorstellen, was euch auf der Messe erwartet? Auf unserem YouTube-Channel könnt ihr euch das Best-of der Messe vom letzten Jahr anschauen – dann bekommt ihr sicher Lust auf einen Messebesuch am 28. und 29. Oktober in München: www.youtube.com/beautyforumtv



Illustrationen: vector-Eps, Brilliantist Studio, x9626/Shutterstock.com

Cooler Sache!

KÜHLENDE TREATMENTS MIT ALOE VERA – Ihre Kundin braucht Hilfe bei unreiner Haut, bei Rötungen, feuchtigkeitsarmer oder sonnengeschädigter Haut? Dann kann Aloe vera hier gut Linderung verschaffen. Kosmetikerin Waltraud Böhme erklärt, was zu beachten ist.



Über mehr als 200 Inhaltsstoffe, die in ihrer Kombination die Wirkkraft ausmachen, verfügt die Pflanze Aloe vera. Insbesondere ist es das Zusammenspiel zwischen Einfach- und Mehrfachzuckern (Mono- und Polysacchariden), welche so bedeutsam ist. Besondere Bedeutung kommt auch den Anthranoiden (Bitterstoffe) zu. Durch sie wird insbesondere die Darmtätigkeit angeregt. Ohne zu stark auf die pharmakologischen Wirkungen einzugehen, beschreibe ich im Folgenden primär die für kosmetische Effekte verantwortlichen Wirkstoffe. **Einfach- und Mehrfachzucker** wirken entzündungshemmend, antiviral, verdauungsfördernd und auch immunstimulierend.

Acemannan, oft auch Aloverose genannt, das sich z.B. auch im Ginseng befindet, kann als Hauptwirkstoff angesehen werden. Er stärkt die weißen Blutkörperchen und damit das Immunsystem. Über den Effekt der Darmreinigung und Entsäuerung werden die Aufnahme von Vitalstoffen erhöht und Hefepilze am Wachstum gehindert. Arthrose und Arthritis wird durch Stärkung von Gelenken, Sehnen, Knorpeln und Bändern vorgebeugt. Die in der Aloe vera enthaltenen **essentiellen Aminosäuren** wie z.B. Lysin regen die Kollagenbildung an, verleihen der Haut mehr Elastizität und wirken somit dem Alterungsprozess der Haut entgegen.

Enzyme, z.B. die Amylase, helfen bei der Verwertung von Zucker, Eiweiß

und Fett, wirken antioxidativ und eliminieren freie Radikale.

Sekundäre Pflanzenstoffe wie z.B. ätherische Öle und Salicylsäure sorgen für eine antibakterielle und entzündungshemmende Wirkung.

Die Pflanze enthält ein wahres Feuerwerk an Wirkstoffen und Wirkmechanismen, welche für kosmetische Behandlungen interessant sind. Aber Achtung, in der dicken Blattrinde befindet sich auch das **Alain**, ein inzwischen als schädlich bekannter Stoff!

Die Gewinnung

Nachdem bei der Herstellung von Aloe-vera-Saft oder Aloe-vera-Gel mit der dicken Blattrinde auch das Alain

entfernt wurde, wird **die fleischige Substanz aus dem Inneren der Blätter herausgelöst, gepresst und stabilisiert**. Methoden wie Pasteurisation, Gefrier- und Sprühtrocknen werden dazu angewandt.

Wem nützt der Wirkstoff, wo, wann und wie wird er angewandt? Primär kosmetisch relevante Anwendungsgebiete sind: unreine Haut, Rötungen, feuchtigkeitsarme Haut und sonnengeschädigte Haut.

Auch nach einer Epilation oder Depilation ist Aloe vera – weil sehr kühlend und beruhigend – wirksam. Ebenfalls interessant ist der Einsatz in der kosmetischen Vor- und Nachbehandlung von ästhetisch-plastisch-Operationen. Also nichts für das Kosmetikinstitut? Doch! Denn aufgrund von zwischenzeitlich hohen Ausbildungsstandards kann die Kosmetikexpertin sehr wohl kooperativ mit einer Praxis für ästhetisch-plastische Chirurgie zusammenarbeiten. Das bedeutet eine Entlastung für den ästhetisch-plastischen Chirurgen und einen echten Imagezugewinn für die Kosmetikexpertin!

Qualitätskriterien

Folgende Qualitätskriterien sollten Sie beachten: Zunächst einmal die **umfassende Konservierung**, so natürlich wie möglich und so wenig verarbeitet wie möglich. Aloe vera aus dem ganzen Blatt heißt „Whole leaf Aloe vera“. Diese Produkte werden gefiltert, um giftige Pflanzenhautbestandteile zu entfernen. Der Nachteil: Auch erwünschte Wirkstoffe gehen dabei verloren. Besser sind Aloeprodukte aus reinem Blattgel. Die Filterung entfällt hier und es sind mehr Inhaltsstoffe vorhanden. Ideal sind biologische Produkte sowie Produkte, die per Hand geschält und filetiert sind.

Zur Qualitätsüberprüfung kann auch das **IASC-Siegel** (International Aloe Science Council) dienen, zumindest was den prozentualen Mindestanteil von Aloe vera im Produkt betrifft.

Es ist ratsam, nach dem Anteil des bereits genannten Wirkstoffs Acemannan zu schauen, die Wirksamkeit hängt eng mit diesem Anteil zusammen. 1200 mg Acemannan sollten pro Liter enthalten sein, das ist die Empfehlung. An erster Stelle in der Zutatenliste sollte Aloe vera und nicht Wasser stehen. Die Aufschrift „100% Aloe Vera“ ist nicht geschützt, über eine Hochwertigkeit des Produktes sagt diese Aufschrift nichts aus.



Sie möchten mehr zur **Historie von Aloe vera wissen** oder wie Sie

Aloe-vera-Gel selbst herstellen? Waltraud Böhme hat noch mehr Tipps für Sie.

Gehen Sie auf unsere Internetseite unter www.beauty-forum.com und

geben Sie einfach die Stichwörter „Coole Sache“ ein.



METHODE
BRIGITTE
KETTNER

Brigitte Kettner

BEAUTY
FORUM
MÜNCHEN

HALLE C2, STAND D01/F01

INDIVIDUELLE PRODUKTLÖSUNGEN – BEGEISTERN NEU- UND BESTANDSKUNDEN!

Eine über 30-jährige Erfahrung in der Beratung und Behandlung (hyper-)sensibler, zu Allergien neigender Problemhaut sowie frühzeitig gealterten, ermüdeten Hautbildern macht uns als Nischenmarke zum exklusiven Geheim-Tipp für KosmetikerInnen, die sich spezialisieren und von den Mitbewerbern abheben wollen.

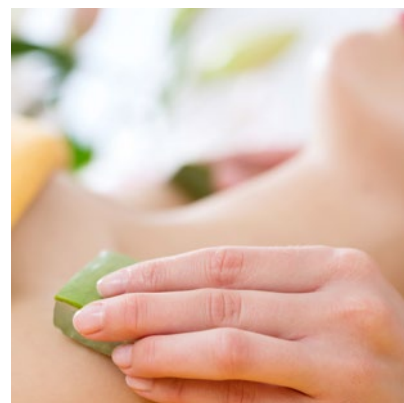
Gerne unterstützen wir Sie mit unseren Konzepten in Ihrem ganz persönlichen Geschäfts-Erfolg – mit Methode!

www.mbk-cosmetics.com

Tel.: +49 (0) 221- 846 38 870 info@mbk-cosmetics.com



Die Grüntöne der Pflanze sollten während der Behandlung aufgegriffen werden. Z.B. wären Handtücher, Kompressen und Bademäntel in den Farben Gelb oder Grün dazu passend.



Ideal für eine Behandlung sind biologische Aloe-vera-Produkte.

Ein wichtiges Qualitätsmerkmal ist auch **die Farbe**. Hellgelb, ähnlich dem Saft einer Grapefruit, nicht wie Wasser, so wäre die ideale Farbgebung. Oft werden zur Täuschung auch Verdickungsmittel beigefügt. Diese Zugabe ist allerdings völlig überflüssig und spricht nicht für die Vertrauenswürdigkeit des Herstellers.

Behandlung im Institut

Passend zum Frühling und Frühsommer, wenn die sonnenempfindliche Haut die ersten starken Sonnenstrahlen kompensieren muss, bietet sich

eine **ganzheitliche Aloe-vera-Behandlung** im Kosmetikinstitut an. Aber natürlich auch im Herbst nach ausgiebigen Sonnenbädern bringen derartige Behandlungen Kühlung und Feuchtigkeit. Betten Sie ein Aloe-vera-Treatment in einen ganzheitlich stimmigen Rahmen. Die schönen Grüntöne der Pflanze sollten dabei farblich die Hauptrolle spielen. In Anlehnung daran wären Handtücher, Kompressen und Bademäntel in den Farben Gelb oder Grün sehr stimmig. Wie eigentlich immer, so ist ein Behandlungseinstieg mit einem Fußbad eine schöne Einstimmung, ergänzt mit einem Glas Aloe-vera-Saft als Be-

grüßungsgetränk. Danach wird die Kundin zur vorbereiteten Liege geleitet und bequem positioniert.

Der besondere Service

Genannt wurden bereits der Kuschelbademantel, das Fußbad und das Begrüßungsgetränk. Besonders nett ist es, wenn die Kundin bei der Verabschiedung ein **kleines Give-away** überreicht bekommt.

Thematisch passend würde sich z.B. eine Gesichtskompressen in einem zarten Grün für die Heimpflege eignen. Nett gerollt, mit einer farblich passenden Schleife umwickelt sowie mit einem Pröbchen eines guten Aloe-vera-Produktes stellt dieses kleine Präsent eine schöne Ergänzung des Treatments dar und hält die Erinnerung an diese Behandlung bzw. an Ihr Studio wach. Alternativ wäre auch ein kleines Fläschchen Aloe-vera-Saft, vielleicht sogar aus Eigenproduktion mit eigenem Logo, sehr schön. □

ALOE-VERA-TREATMENT

Ablauf:

- Gründliche Gesichtereinigung.
- Enzympeeling, wenn keine Gegenindikationen bestehen; Peeling bitte feucht halten.
- Ausreinigen.
- Wimpern und Brauen färben, Augenbrauenkorrektur, wenn gewünscht.
- Auftragen eines hochkarätigen Aloe-vera-Gels.
- Einschleusen des Wirkstoffs mit Ultraschall.
- Massage mit Aloe-vera-haltiger Creme.
- Aloe-vera-Gel-Maske.
- Entfernen der Maske nach ca. 15 Minuten.
- Abschlusspflege.
- Typgerechtes Make-up.

Achten Sie darauf, dass das Kompressenwasser weder zu kühl noch zu warm ist.

Behandlungsdauer und Behandlungspreis:

Für dieses ganzheitliche Treatment sollten Sie mindestens 90 Minuten einplanen. In Abhängigkeit von der Region und der üblichen Preiskalkulation wäre ein Behandlungspreis von mindestens 90 Euro zu empfehlen.



WALTRAUD BÖHME

Die Autorin ist Inhaberin und Geschäftsführerin der Elite Fernakademie für Kosmetik und Wellness GmbH – eines Anbieters von staatlich zertifizierten Aus- und Weiterbildungen sowie Seminaren im Bereich Kosmetik, Wellness und Spa. www.elite-fernakademie.de

Gut *beraten*

KUNDENBEZIEHUNG STÄRKEN – Sie haben es geschafft: Sie dürfen eine Neukundin in Ihrem Institut begrüßen. Nun heißt es, sie beim ersten gemeinsamen Termin von Ihrer Kompetenz und Ihrem Können zu überzeugen. Gerade am Anfang wird der Grundstein für eine vertrauensvolle und lange Kundenbeziehung gelegt. Nur, wie geht das richtig?



Die Kundin gemäß ihrer Hautbedürfnisse zu beraten, liegt in Ihrer Verantwortung. Lassen Sie Revue passieren, wie ein Erstgespräch in Ihrem Institut abläuft. Gliedern Sie den Termin gedanklich in einzelne Stationen. Doch zuvor überlegen Sie, in welcher Atmosphäre und unter welchen Rahmenbedingungen solch ein Termin abläuft.

Vertrauensvolle Atmosphäre

Für eine fundierte Bestandsaufnahme müssen Sie **persönliche Fragen** stellen. Daher sollte eine vertrauensvolle Atmosphäre gegeben sein. Bitten Sie die Kundin in einen Beratungsraum oder zumindest in einen ruhigen Bereich. Etwas aromatisiertes Wasser, eine Tasse Tee, dazu eine kleine Schale mit einem gesunden Snack tragen zu einer entspannten Gesprächssituation bei, ebenso wie **gemütliche, aber funktionale Sitzmöbel**.

Nehmen Sie einander gegenüber Platz. Bei der Bestandsaufnahme sollte die Kundin nicht liegen, da sonst leicht ein Ungleichgewicht zwischen Ihnen entstehen kann. Um Ihre Kundin kennenzulernen, planen Sie ca. 30 Minuten ein. Ihre Aufgabe ist es, die Ursache des Hautzustandes herauszufinden. Ohne Ursachenbestimmung ist keine effektive Behandlung möglich.

Lebens- und Pflegeumstände

Leiten Sie Ihre Kundin anhand geschickt platzierter Fragen durch das

Gespräch, lassen Sie sie erzählen. Achten Sie darauf, **keine negativ formulierten Fragen** zu stellen oder gar Antworten vorzugeben. Fragen Sie nicht nach Problemen, sondern vielmehr nach Wünschen und Zielen.

Relevant für Sie sind die Lebensumstände, in denen sich die Kundin bewegt. Die Checkliste hilft, die für Ihre Behandlungsempfehlung wichtigen Faktoren zu berücksichtigen. Erschließt sich der Kundin die eine oder andere Frage nicht, dann erläutern Sie Ihre Absicht dahinter.

Erkundigen Sie sich, wie viel Zeit die Kundin bisher in ihre Pflege investiert hat, welche Produkte zur Anwendung kamen und ob Gesichtsbehandlungen durchgeführt wurden. Anhand dieser Aussagen erkennen Sie den Stellenwert, den Hautpflege im Leben Ihrer

Kundin einnimmt. Wurde die Haut zum Beispiel okklusiv gepflegt, braucht es Zeit, bis sie sich an eine resultatorientierte Pflege gewöhnt hat. Bitten Sie die Kundin, ihre Hautpflege- und Make-up-Produkte zum Termin mitzubringen.

Auch **Art und Frequenz der bisherigen Kabinenbehandlungen** können Ihnen wichtige Informationen liefern. War eine Kundin in der Vergangenheit im Vier-Wochen-Zyklus beim Ausreinigen und hat dennoch eine Vielzahl geschlossener oder offener Komedonen, ist dies ein wichtiger Aspekt für den weiteren Behandlungsansatz.

Aus in der Vergangenheit vorgenommenen Unterspritzungen, Fadenliftings, Peelings, Laserbehandlungen oder Mikrodermabrasionen können Sie ableiten, welche Behandlungen



DAZU SOLLTEN SIE IHREN KUNDEN FRAGEN STELLEN:

- **Flüssigkeitszufuhr**
Wie viel und was wird über den Tag verteilt getrunken?
- **Ernährung**
Ernährt sich die Kundin ausgewogen? Liegt eine vegetarische oder vegane Ernährungsform vor? Diese Informationen geben Ihnen Hinweise zur Auswahl der Produkte bzw. auf mögliche Mangelerscheinungen.
- **Sonnenverhalten**
Zählt Ihre Kundin zu den Sonnenanbeterinnen oder geht sie ins Solarium? Hält sie sich durch Beruf oder Hobby oft im Freien auf? Verwendet sie Sonnenschutz, welchen und wie oft?
- **Beruf und Hobbys**
Arbeitet die Kundin in klimatisierten Räumlichkeiten? Hat sie Kontakt zu chemischen Substanzen oder ist einer erhöhten Staubbelastung ausgesetzt? Bewegt sie sich viel?
- **Unverträglichkeiten/Allergien**
Z. B. gegen Inhaltsstoffe.
- **Rauchen**
- **Krankheiten, Einschränkungen oder besondere körperliche Umstände**
Das ist für Kunden ein oftmals empfindliches, für Sie als Kosmetikerin allerdings sehr wichtiges Thema. Daher ist Fingerspitzengefühl gefragt.
- **Schwangerschaft**
Apparative Behandlungen sind während der Schwangerschaft nicht zu empfehlen.
- **Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Metallimplantate**
Für Behandlungen mit Strom eine Kontraindikation.
- **Medikamente**
Werden Medikamente verwendet, die sich auf das Hautbild auswirken können?
- **Hormonelles Ungleichgewicht**
Kann Hautveränderungen wie Unreinheiten erklären.
- **Autoimmunerkrankungen, die mit Hautanomalien einhergehen**
Können mit anderen Hautzuständen verwechselt werden. Daher lieber nachfragen, bevor ein falscher Behandlungsansatz gewählt wird.
- **Weitere Einschränkungen**
Zum Beispiel: Bei Störungen der Pankreas oder der Leber ist die Öl- und Fettverträglichkeit empfindlich beeinflusst. Ein Mangel an essenziellen Fettsäuren ist möglich.



federleichte BEINE

Mit den **BasischenStrümpfen** erleben Sie das einzigartige Gefühl federleichter Beine. Die hochwertigen Strümpfe aus dem AlkaWear Sortiment pflegen und regenerieren intensiv – mit dem faszinierenden Ergebnis basisch-streichelzarter Haut. In Kombination mit **MeineBase**[®] entsäuern die Basischen-Strümpfe besonders zelltief. So sorgen sie für Elastizität, jugendliche Frische und beneidenswert schöne Beine.

Die **BasischenStulpen** bilden in Kombination mit dem Produkt **MeineBase**[®] die optimale Ergänzung – besonders bei körperlicher Aktivität wirken sie einer Belastungsübersäuerung direkt entgegen. Sie lindern entzündliche Prozesse und sorgen für mehr Freude und Erfolg beim Sport.



Besuchen Sie uns beim **BEAUTY FORUM München:**
28. & 29. Oktober 2017 · Halle C3 · Stand D40 / E41

Jetzt weitere Informationen anfordern:
Tel.: +49 (0) 25 34 - 97 44-0 · info@p-jentschura.com
www.p-jentschura.com



Umfassendere Analysen sind unter anderem mit digitalen Hautanalysegeräten möglich.

durchgeführt werden dürfen und welche nicht. Bei der Mikrodermabrasion sind beispielsweise der letzte Durchführungszeitpunkt und die Intensität ausschlaggebend. Die Haut kann noch sehr empfindlich sein. Sie hat weniger Schutz und ist anfälliger für Pigmentierungen. Behandelt man einen solchen Hautzustand mit einem Peeling, verstärkt sich der Effekt. Hier empfiehlt es sich, bis zu sechs Monate nach der Anwendung zu warten. Besser sind Behandlungen zum Aufbau bzw. zur Regeneration der Haut.

All Ihre Erkenntnisse aus diesem Gespräch vermerken Sie am besten in einer Kundenkartei. Selbst vermeintlich unwichtige Informationen können später einmal an Relevanz gewinnen.

Nächster Schritt: Hautanalyse

Eine gut ausgebildete und erfahrene Kosmetikerin ist in der Lage, mit wenigen Hilfsmitteln den Zustand der Haut zu analysieren. Dem steht eine Vielzahl an **diagnostischen Methoden** gegenüber, die Sie nutzen können. Zu den herkömmlichen Verfahren zählt beispielsweise die Lipid- und Feuchtigkeitsmessung mithilfe eines Stirmabdrucks auf einem Objektträger, genau wie das Schwarzlicht, mit dem sich Pigmentierungen erkennen lassen. Umfassendere Analysen lassen u. a. digitale Hautanalysegeräte zu.

Diagnostisch konzentrieren wir uns auf vier Hautzustände:

1. entzündliche, unreine Haut,
2. vaskuläre Schäden,
3. Pigmentierungen und
4. vorzeitige Hautalterung.

Um verfälschte Ergebnisse zu vermeiden, muss die Haut im abgeschminkten Zustand sein. Auch auf die unmittelbare Anwendung von Hautpflegeprodukten vor der Analyse sollte die Kundin verzichten.

Empfehlungen

Die Informationen ermöglichen Ihnen eine fundierte Empfehlung, mit welchen Produkten und Behandlungen Sie das am Anfang des Gesprächs festgelegte Ziel erreichen können. Unterstützen Sie Ihre Kundin, indem Sie ihr **Ratschläge für den Alltag** mitgeben. Mit richtiger Ernährung und angemessener Bewegung kann sie ihren Hautzustand wesentlich beeinflussen und so die Behandlung unterstützen. Die Auswahl der richtigen Produkte erfolgt im nächsten Schritt.

Gelingt es der Kundin nicht, sich im Alltag ausgewogen zu ernähren, ist eine auf die Hautbedürfnisse zugeschnittene Nahrungsergänzung sinnvoll. So wird die Haut von innen mit allen Nährstoffen versorgt, die sie braucht. Darauf baut das auf sie ausgerichtete Hautpflegeprogramm auf, das den Pflegeeffekt verstärkt. Je nach Priorität der Kundin kann eine **Aufteilung in Basis- und resultatverstärkende Produkte** hilfreich sein.

Zu guter Letzt vollenden das Behandlungsziel unterstützende Make-up-Produkte Ihre Produktempfehlung. Sehr wichtig: Klären Sie Ihre Kundin über die Bedeutung eines regelmäßigen Lichtschutzes auf und stellen Sie die zur Hautkondition **passende Kabinenbehandlung** vor. Gemeinsam legen sie die Frequenz fest, wobei Kurbehandlungen im wöchentlichen Turnus die schnellsten Ergebnisse liefern. Aber auch das hängt von der Intention Ihrer Kundin ab. Stellen Sie ihr alle Möglichkeiten vor, und sie entscheidet. Wichtig ist, dass Sie einen **Dialog und nicht einen Monolog** führen. Nur so lernen Sie Ihre Kundin kennen und legen die Basis für eine lange, beiderseits zufriedenstellende Beziehung. □



ALINA WECHSLER
Die Autorin ist leitende Kosmetikerin der Zeitwunder-Kosmetik Institute.
www.zeitwunder.com



32. INTERNATIONALE FACHMESSE
BEAUTY FORUM MÜNCHEN
28.-29. OKTOBER 2017

WORKSHOP

Nicht verpassen: Der Workshop „So gewinne und halte ich neue Kunden“ von Paul Reinhold Linn findet am 28. Oktober von 10.15 bis 11.15 Uhr statt. Mehr Infos gibt es unter

www.beauty-fairs.de/muenchen

Koffeinkick

KOFFEINBEHANDLUNG – Im Herbst wächst das Bedürfnis nach ausgiebigen Wellness-treatments. Heizen Sie Ihren Kunden doch mal mit einer „Hot-and-Cold“-Behandlung mit Kaffeesatz ein. Expertin Antonia Semmler erklärt, wie es geht.



Eine „Hot-and-Cold“-Behandlung mit Kaffeesatz bringt den Stoffwechsel in Schwung, regt das Lymphsystem an und lockert das Faszien-gewebe.

Besonders für die Übergangszeit zwischen Sommer und Herbst, wenn die Tage kürzer und kälter werden, sind „Hot-and-Cold“-Behandlungen im Institut sehr zu empfehlen. Bei ihnen wird mit warmen und kalten Elementen gearbeitet. „Hot-and-Cold“-Anwendungen eignen sich optimal, um den Stoffwechsel aktiv in Schwung zu bringen, das Lymphsystem anzuregen und das Faszien-gewebe zu lockern.

Eiskaltes Kaffee-Peeling

Begleiten Sie Ihre Kundin in die Wohlfühlkabine und lassen Sie sie zur Ruhe kommen. Beginnen Sie Ihre **Koffein-Wellnessbehandlung** mit einer Reinigung des Körpers mittels einer **Bürstenmassage**. Mit nicht zu starkem Druck und in fließenden Bewegungen von den Füßen beginnend, befreien Sie

den ganzen Körper, Vorder- und Rückseite, der Kundin von abgestorbenen Hautzellen. Der Körper ist nun erwärmt und somit gut vorbereitet für die nächsten Behandlungsschritte. Anschließend kommt das **Eiswürfel-Kaffee-Peeling** zum Einsatz. Beginnen Sie auch hier an den Beinen und ar-

beiten Sie sich in raschen ineinander übergehenden Bewegungen am Körper entlang – besonders raue Stellen wie Fersen, Knie und Ellenbogen dürfen stärker „abgerubbelt“ werden. **Tipp:** Da die Körnchen gerne hartnäckig an der Haut haften bleiben, lohnt es sich, Ihre Kundin zu bitten, die Reste kurz abzuduschen. Anschließend wird sie wieder gemütlich eingepackt. Ein erwärmter Handtuchurban um den Kopf und warm eingepackte Füße geben ein besonderes Wohlgefühl.

WAS KANN KOFFEIN?

- Verengt die Blutgefäße.
- Hilft Rötungen zu reduzieren.
- Bei topischer Anwendung Glättung feiner Linien.
- Steigert die Durchblutung.
- Hilft glatte geschwollene Haut zu straffen.
- Hilft Fettgewebszellen zu reduzieren.

Der Kaffeewickel-Kick

Im nächsten Schritt wird mit dem **Kaffee-Wrap** begonnen. Beliebte Regionen für den Wrap sind die Oberschenkel- und Bauchregion, da diese Körperstellen am häufigsten von Cellulite betroffen sind. Die **Kaffeemas-**se wird mit den Händen eingestrichen



Do it yourself: Kaffee, Kaffeepulver und Honig sind die Hauptzutaten der „Hot-and-Cold“-Behandlung.

und im Anschluss wird die Kundin an diesen Stellen in Folie eingewickelt. Der wärmende Effekt hilft verstärkt, das Gewebe zu entwässern. Zugleich wird dabei ein Enzym aktiviert, das unterstützend bei der Körperfettspaltung und beim Fettabbau wirkt. Während der 20-minütigen Einwirkzeit tränken Sie Wattepad in erkaltetem Kaffee und legen Sie sie der Kundin als **Augenkomresse** auf. Für die Gesichtspartie verwöhnen Sie Ihre Kundin mit einer speziellen **Honig-Kaffee-Gesichtsmaske** angereichert mit einem Kokosnussöl. Eine gründliche Reinigung vorher und nachher ist unerlässlich. Im Anschluss können ein Tonic und eine leichte Tagespflege, je nach Hauttyp, aufgetragen werden. Darauf folgend sollte das Auswickeln aus den Wraps zügig vorangehen. Die Reste der Kaffeemasse sollte die Kundin abdschen.

„Hot-and-Cold“-Massage

Der letzte Teil der „Hot-and-Cold“-Behandlung, welcher in zwei Massa-



Wie viel Zeit Sie für die einzelnen Arbeitsschritte benötigen und wie Sie die Eiswürfel selbst herstellen können, erfahren Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty.forum.com. Geben Sie einfach die Stichwörter „Koffein-Behandlung“ ein.

KALKULATION „HOT-AND-COLD“-BEHANDLUNG

Materialeinsatz	Kosten
Reinigung	0,45 €
Tonic	0,25 €
Tagespflege	0,85 €
Kaffee/Kaffeepeling	0,75 €
Coconut Oil	0,65 €
Honig	0,55 €
Folie	0,25 €
Sonstige Hilfsmittel, Abnutzung etc.	4,50 €
Getränk	0,50 €
Materialeinsatz gesamt	8,75 €
Empfohlener Dienstleistungspreis (Arbeitszeit kalkuliert mit 1€/Min.)	90,00 €
Mindest-Preiseempfehlung (inkl. 19% MwSt.)	98,75 €

gen unterteilt ist, ist besonders wohltuend. Massage Nummer eins beginnt kalt. Dazu verwenden Sie die vorbereiteten **Kaffee-Coconut-Eiswürfel**. Während des Schmelzvorganges wird die Massage sich immer wärmer anfühlen. Nehmen Sie neue Eiswürfel hinzu und es wird wieder kalt. Der Wechsel von Kalt auf Heiß erzeugt einen ähnlichen Effekt wie Wechselduschen: Der Vorgang stärkt das Immunsystem, regt die Durchblutung an und lockert Verspannungen. Nachdem der ganze Körper, am besten mit Techniken der **schwedisch-klassischen Massage**, sanft massiert wurde, ist er nun gelockert und wird wieder warm eingepackt. Der Rücken bleibt frei, denn hier kommt nun eine **warme Faszienmassage mit Honig** zum Einsatz. Honig ist entzündungshemmend, pflegend und wärmend. Nehmen Sie den bereits vorgewärmten,

flüssigen Honig aus dem „Hot Cabbie“. Nehmen Sie am Ende der Honig-Faszien-Massage die Reste mit warmen Kompressen ab und sorgen Sie dafür, dass die Haut nicht mehr „klebrig“ ist. Ein paar Tropfen Pfefferminzöl auf den Kompressen sorgen abschließend für eine besondere Frische und Durchblutung und wirken lindernd bei hartnäckigeren Verspannungen im Nackenbereich. Lassen Sie die Kundin warm eingepackt noch ein paar Minuten nachruhen. □



ANTONIA CLARA SEMMLER
Die Kosmetikerin und Spa-Expertin ist seit Kurzem Projektmanagerin für Messe- und Verlagsmarketing bei der Schweizer Ausgabe von BEAUTY FORUM.

SIE WOLLEN MEHR?



Sichern
Sie sich Ihre
Prämie

Dann abonnieren Sie jetzt!

shop.beauty-forum.com/beauty-forum

