

KREATIV VERKAUFEN

Warum die Haut braun wird

Braune Haut gilt als Statussymbol. Viele Kunden wissen jedoch nicht, dass sie nur dann **schön braun werden**, wenn sie ihre Haut gut pflegen und schützen. Mit den richtigen Erklärungen macht das Eincremen mit hochwertiger Sonnenpflege für den Kunden Sinn.

Sommer, Sonne und endlich ausspannen! Doch gerade jetzt beginnt für unsere Haut der Stress. Denn die Lichtenergie, die unsere Haut an einem Sonnennachmittag aushalten muss, könnte fünf 100-Watt Glühbirnen gleichzeitig leuchten lassen. Ungewohnte Temperaturen und UV-Belastung machen der Haut besonders im Urlaub sehr zu schaffen. Das Spektrum der unerwünschten UV-Wirkungen reicht von akuten Überdosierungen, also Sonnenbrand, über vorzeitige Faltenbildung oder Erschlaffung des Hautbindegewebes, bis zu Hauttumoren. Um derartigen Schäden vorzubeugen, werden immer effektivere Sonnenschutzmittel gefordert. Was ist Kunden im Urlaub wichtig? Sie möchten braun werden, doch warum? Weil sie mit Bräune Gesundheit und Vitalität verbinden. Nur was ist passiert, wenn sie plötzlich nicht mehr so schnell braun werden wie früher oder immer mehr „Leberflecken“ auf dem Körper, beispielsweise auf dem Rücken bekommen? Dazu muss man wissen, warum

wir überhaupt bräunen. Im Verkaufsgespräch können Sie mit gezielten Fragen (siehe Kasten) das passende Produkt für den Kunden finden. Um den richtigen Schutz empfehlen zu können, fragen Sie genau nach, wie viel Zeit der Kunde täglich in der Sonne verbringen möchte. Die Antwort auf diese Frage gibt uns über den benötigten Lichtschutzfaktor Auskunft. Dessen Lichtschutzformel lautet: $LSF \times \text{Eigenschutz}$ (Beispiel 10 Minuten) = Geschützte Zeit in der Sonne. Möchte der Kunde fünf Stunden sicher in der Sonne bleiben, müsste er sich für LSF 30 entscheiden ($LSF 30 \times \text{Eigenschutz 10 Minuten} = 300 \text{ Minuten oder fünf Stunden}$). Nur, wie die Kunden auf Produkte mit LSF 30 reagieren, ist bekannt und hier liegt die Chance der Fachparfümerie.

Gut zu wissen, wie sich die Haut in der Sonne verhält. Dieses Grundwissen sollte in jede Beratung einfließen. Dann ergibt das Eincremen für den Kunden einen Sinn. Gewünscht

Diese Fragen sollten Sie stellen

Wohin? Wenn Sie den Urlaubsort kennen, können Sie die Sonneneinstrahlung einschätzen.

Was? Wenn der Kunde eine Rundreise plant, braucht er ein anderes Produkt als wenn er die meiste Zeit am Strand verbringt und evtl. Sport treibt.

Hautverhalten? Fragen Sie gezielt nach Allergien und ob häufig Sonnenbrand auftritt

Wie lange geht die Reise und wer reist mit?

Dauer und Mitreisende sind wichtig zur Bestimmung der Produktmenge (pro Woche und Person wird je 150 ml Sonnenpflege benötigt).

Wie lange möchte der Kunde täglich in der Sonne verbringen?

Speziell diese Frage gibt uns über den benötigten LSF Auskunft. Dessen Lichtschutzformel lautet: $LSF \times \text{Eigenschutz}$ (Beispiel 10 Minuten) = Geschützte Zeit in der Sonne. Möchte der Kunde also fünf Stunden sicher in der Sonne bleiben, müsste er sich für LSF 30 entscheiden ($LSF 30 \times \text{Eigenschutz 10 Minuten} = 300 \text{ Minuten oder fünf Stunden}$). Nur, wie Kunden auf LSF 30 reagieren, ist bekannt und hier liegt die Chance der Fachparfümerie. Das Grundwissen, wie sich die Haut in der Sonne verhält, sollte deshalb in jede Sonnenpflege-Beratung einfließen. Dann ergibt das Eincremen für den Kunden einen Sinn. Übrigens: Viele Sonnenpflegeprodukte sind bereits nach den neuen EU-Richtlinien ausgezeichnet. Mehr dazu auf Seite 24.



Insider Tipp



Manuela Jaser-Lietz Die erfolgreiche Verkaufs- und Motivationstrainerin verrät Ihnen in jeder Ausgabe sofort umsetzbare Tipps.

„Ungewohnte Temperaturen und hohe UV-Belastung machen der Haut besonders im Urlaub sehr zu schaffen. Wenn man sich klar macht, dass die Lichtenergie, die unsere Haut an einem Sonnennachmittag aushalten muss, fünf 100-Watt Glühbirnen gleichzeitig leuchten lassen könnte, plädiert man gerne für einen guten Sonnenschutz!“



1 Pigmentbildung (Melanisation)
Melanosom
Melanin-Vorstufe
Melanozyt

2 Melaninübergabe an die Zellen
Melaninübergabe an die Zelle
Melanosom (=Melaninkörnchen)
Zelle (=Keratinocyt)
Zellkern

3 Bräunungsvorgang
Zellen wandern mit Melanin-„Schirm“ an die Hautoberfläche
Melanin Zellkern

UV UV

Wer über den Bräunungsvorgang Bescheid weiß, kann die Notwendigkeit von Sonnenpflege besser aufzeigen

Foto/Zeichnungen: Coty Prestige Lancaster Group

ist häufig eine „Bronzehaut“, wie man sie aus der Werbung kennt. Solch eine tiefe Bräune ist jedoch nur möglich, wenn man sich tatsächlich an die Empfehlungen hält, die neuerdings auch auf den Verpackungen angebracht sind (siehe Seite 24).

Das Ziel einer intensiven Bräune ist nur mit gesunden Hautzellen zu erreichen. Wenn man das weiß, kann man in der Beratung sehr gut aufzeigen, warum eine hochwertige Hautpflege und ein umfassender Sonnenschutz unabdingbare Voraussetzungen für eine gleichmäßig gebräunte Haut sind.

Bräunung – so funktioniert’s.

Auf der Basalzellschicht sitzen die mit „Greifarme“ ausgerüsteten Melanozyten (Pigmentzellen).

Jeder dieser Greifarme trägt eine Zelle mit Zellkern. Bei UV-Bestrahlung produziert die Melanozyte dann das dunkle Melanin (Pigmentfarbstoff).

Das Melanin wandert aus den Greifarmen in die Zelle und legt sich, zum Schutz vor DNS-Schädigung, um den Zellkern. Ist der Zellkern ausreichend mit Melanin geschützt, wird die Zelle vom Greifarm abgestoßen und zeigt sich uns als Hautbräune. Allerdings

kann nur eine gesunde Zelle abgestoßen und nach oben transportiert werden. War die Zelle nur ungenügend geschützt, weil beispielsweise die richtige Sonnenpflege gefehlt hat, bleibt sie mit dunklem Melanin gefüllt auf dem Greifarm sitzen oder wird irgendwann abgestoßen. Das kann ein möglicher Grund für vermehrt auftretende „Leberflecken“, sprich Hyperpigmentierung sein.

Wer auf After Sun verzichtet, riskiert Hautschäden.

Denn man hat festgestellt, dass auch das Einsparen des After Sun-Produktes die Ursache für eine Zellschädigung sein kann.

In den ersten Stunden nach der UV-Bestrahlung setzt der hauteigene Reparaturmechanismus ein (Dark-Repair-System). Die geschädigten Stellen des DNS-Stranges werden erkannt, quasi „herausgeschnitten“ und durch intakte Glieder ersetzt. Wenn die Haut durch ein Zuviel an UV-Strahlung überlastet ist, tritt eine Erschöpfung des Repair-Systems ein. After Sun-Produkte unterstützen das hauteigene Repair-System und helfen der Haut, sich in kürzester Zeit zu regenerieren und gleichzeitig die Pigmentbildung anzuregen. Fazit: Wenn der Kunde also langanhaltend braun sein möchte, braucht er den richtigen UV-Schutz, damit die mit Melanin gefüllten Zellen gesund abgestoßen werden und nach oben wandern können. After Sun-Pflege hilft der Haut bei der Regeneration und intensiviert die Bräune. Wer im Urlaub schön braun werden will, muss bewusst cremen. ●

Manuela Jaser-Lietz

Anzeige



Wir suchen in Deutschland und Österreich kompetentes Personal für exklusive Promotions im Parfümeriebereich.

Sie sind Parfümeriefachverkäufer/in, Visagist/in oder Kosmetikerin und besitzen Depotkenntnisse sowie Promotionerfahrung? Sie sind im Besitz eines Gewerbescheins und flexibel einsetzbar? Wir bieten Ihnen abwechslungsreiche Promotionsinsätze im Parfümeriebereich. Möchten Sie in unseren Pool aufgenommen werden? Besuchen Sie unsere Homepage oder rufen Sie uns einfach an!

pw promotion agentur

www.pwpromotion.de, Phone +49-(0)7243-60 57 60