Braune Haut als Statussymbol

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 akuter Überdosierung, also Sonnenbrand, über vorzeitige Faltenbildung oder Erschlaffung des Hautbindegewebes bis zu Hauttumoren. Um derartigen Schäden vorzubeugen, werden immer effektivere Sonnenschutzmittel gefordert. Hightech Lichtschutzprodukte im Urlaub erhalten dadurch im Verkauf eine ständig wachsende Bedeutung.

Was ist Kunden im Urlaub wichtig? Sie möchten braun werden. Doch warum? Weil sie mit Bräune Gesundheit, Wohlstand und Vitalität verbinden. Nur, was ist passiert, wenn sie plötzlich nicht mehr so schnell und knackig braun werden wie früher oder immer mehr "Leberflecken" auf der Haut bekommen? Warum bräunen wir überhaupt, und warum verändern sich die Auswirkungen von Sonne auf die Haut mit den Jahren? Hightech Sonnenpflege bietet ein riesiges Potential im Verkaufsgespräch (und verlangt viel Hintergrundwissen).

Beratung im Verkaufsgespräch

Einige Fragen sollten Sie Ihren Kunden stellen:

Wohin (Sonneneinstrahlung), Was (Sportart, Strand, Rundreisen), Hautverhalten (Allergie, Brand, Schweiß), Reisedauer und Mitreisende (Produktmenge – pro Woche und Person 150 ml Bedarf) und, ganz wichtig, wie viel Zeit möchte der Kunde täglich in der Sonne verbringen? Speziell diese Frage gibt uns über den benötigten LSF Auskunft. Dessen Lichtschutzformel lautet: LSF x Eigenschutz je nach Hauttyp (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 x Eigenschutz 10 Minuten = 300 Minuten oder fünf Stunden).

Wie Kunden auf diese Empfehlung reagieren, ist bekannt – fürchten sie doch, bei einem so hohen LSF nicht die gewünschte Bräune zu erreichen. Und hier liegt die Chance der Fachparfümerie. Die Grundbausteine vom Hautverhalten in der Sonne sollten deshalb in jede Lichtschutz-Beratung eingeflochten werden. Dann ergibt das Eincremen für den Kunden einen Sinn. Dessen Wunsch ist eine schöne Urlaubsbräune. Was allerdings nur in "Zusammenarbeit" mit der Haut erreicht wird.

Das Ziel sollte sein: Mehr gesunde Hautzellen = intensivere Bräune