



BEST AGER – BESTENS BERATEN

Best Ager sind eine wichtige Zielgruppe der Parfümerie. Doch die Beratung ist nicht immer leicht. Wie das Verkaufsgespräch gelingt und sich Zusatzumsatz generieren lässt, weiß Verkaufs-Expertin Manuela Jaser.

Um reife Haut lange straff und strahlend zu erhalten, braucht sie eine besondere Pflege. Dazu bietet die Parfümerie eine Vielzahl an Produkten für

eine passende Gesichtspflege ab 50, die besonders reichhaltig und pflegend sind. Ersten Falten kann so effektiv vorgebeugt werden, auch bestehende Fal-

ten lassen sich mindern. Jedoch sollten die individuellen Eigenschaften der eigenen Haut dabei immer berücksichtigt werden.

Für die Beratung in Sachen Anti-Aging dient uns der natürliche Alterungsprozess mit all seinen sichtbaren Zeichen als Steilvorlage für ein zielgerichtetes Verkaufsgespräch.

DIE GESELLSCHAFT WIRD IMMER ÄLTER. DEMNACH MÜSSTEN PFLEGEPRODUKTE UND -SERIEN FÜR REIFE HAUT AUF DEM VORMARSCH SEIN, ODER?

Die Kosmetikindustrie überrascht uns jährlich mit immer neuen Wirkstoffen, die unsere Haut vor Falten bewahren sollen. Natürliche Ingredienzien wie Ingwer, Ginseng, Wüstenrosen und Algen halten genauso Einzug in den Cremetiegel, wie chemische Hightech-Kompositionen aus Zellkomplexen, Proteinen und Aminosäuren. Die Grundvoraussetzung, damit die Haut gesund und jung wirkt, ist in erster Linie Feuchtigkeit. Glycerin, Hyaluronsäure und Urea sollen es der Haut erleichtern, Wasser zu speichern. Peptide gelten ebenfalls als Power-Wirkstoffe für die Haut. Peptide sind Eiweißteilchen, die eine stimulierende Wirkung auf die Kollagenproduktion der Haut haben und außerdem die Feuchtigkeit binden können.

Das beste Anti-Falten-Mittel ist allerdings Sonnenschutz, dann kommt Retinol – that's it. Davon ist jedenfalls die amerikanische Schönheitsindustrie überzeugt. Ganz unbedenklich ist Retinol allerdings nicht. Empfindliche Haut kann sich schuppen und röten, deshalb sollte man mit einer geringen Konzentration beginnen und nicht jeden Tag damit arbeiten.

Fragt man Julianne Moore (54) nach ihrem Schönheitsgeheimnis, lautet jedenfalls die Antwort: "Sunscreen, Sunscreen, Sunscreen". Diese Regel für junge Haut gilt nicht nur für Hollywoodstars, denen das ganze Jahr die Sonne ins Gesicht scheint. Eine Tagescreme mit Lichtschutzfaktor ist längst auch in europäischen Breitengraden

ein Muss und ausgiebige Sonnenbäder tabu. Wer sich bis ins hohe Alter eine möglichst faltenfreie Haut wünscht, bräunt ausschließlich unter einem Sonnenschirm.

WELCHE PUNKTE SIND BEI DER BERATUNG VON ANTI-AGING-PRODUKTEN BESONDERS WICHTIG?

Viele Hersteller haben komplette Pflegeserien für die Haut ab 40 entwickelt, bei denen sämtliche Beauty-Produkte wirksam aufeinander abgestimmt sind. So haben Falten und schlaffe Haut keine Chance mehr, denn die richtige und sorgfältige Pflege wirkt wie ein Jungbrunnen. Auch Männer haben inzwischen erkannt: Pflege für die reife Haut macht sich auf Dauer bezahlt. Für den reifen 'Thn' gibt es ebenfalls wirksame Beauty-Produkte, abgestimmt auf die speziellen Eigenschaften von Männerhaut.

Das Besondere an Anti-Aging-Care: Lästige Fältchen werden spürbar geglättet, die Haut durch die besonderen Komponenten in den Produkten sanft aufgepolstert und durch Tiefenwirkung insgesamt erfrischt und verjüngt. Welche hautverjüngenden Substanzen dabei der Creme oder Lotion zugesetzt werden, hängt ganz vom jeweiligen Produkt und dem Hersteller ab.

Da nicht jede Haut gleich ist und es unterschiedliche Hauttypen gibt, kommen viele Kunden um das Ausprobieren verschiedener Hersteller nicht herum. Was jedoch nicht nur nervig, sondern auch sehr kostspielig werden kann.

Besonders effizient ist es, die Anti-Aging-Pflege systematisch auf den jeweiligen Hauttyp abzustimmen, mit Fragen wie: Welche individuellen Eigenschaften hat Ihre Haut? Welchen Belastungen ist sie ausgesetzt? Und was wünschen Sie sich von Ihrer Haut? Je mehr wir über unsere Kundin wissen, umso individueller können wir der Kundin ein Anti-Aging-Angebot mit System zusammenstellen.

FOTO: www.shutterstock.com/goodluz

Generell laufen die Stoffwechselforgänge mit zunehmendem Alter langsamer ab. Bei reifer Haut spiegelt sich dieser Prozess in der Abnahme wichtiger Hautfunktionen wider. Die Produktion von Kollagen, Elastin und Lipiden vermindert sich und die Zelltätigkeit geht zurück. Zudem nimmt das Vermögen der Haut Feuchtigkeit zu binden ab, die Schweiß- und Talgproduktion sowie die Fähigkeit sich selbst zu schützen wird geringer. Insgesamt wird reife Haut dünner, wirkt trocken und müde und wird zunehmend sensibler. Beschleunigt wird der Alterungsprozess durch UV-Bestrahlung, da die Sonne zu 80 Prozent für die Faltenbildung verantwortlich ist.



HELFFEN KANN UNS DABEI EINE CHECK-LISTE VERSCHIEDENER, RELEVANTER PUNKTE:

- » Ausreichende & nachhaltige Versorgung der Haut mit Feuchtigkeit z. B. durch Hyaluronsäure
- » Aufrechterhaltung des Hydro-lipidfilms z. B. mit wertvollen Lipiden und Liposomen
- » Anregung der Regenerationsprozesse der Haut z. B. mit Fruchtsäuren
- » Stimulation des Collagenaufbaus z. B. Extrakte der grünen Banane
- » Glätten von Mimikfältchen z. B. mit Elastin und Kollagen – die 'Gummibänder' der Haut
- » Radikalfänger gegen oxidativen Stress z. B. mit Antioxidanzien (Vitamin E und C)
- » Konsequenter Sonnenschutz mit hohem UV-Filter und Radikalfängern (auch in der Tagespflege)
- » Melanin-Block und -Aufhellung bei zunehmenden Pigmentflecken z. B. mit Tyrosinasehemmern

BRAUCHT ES FÜR DIESE ZIELGRUPPE AUCH EINE ÄLTERE VERKÄUFERIN?

Im Verkauf ist es immer hilfreich, mit der Kundin eine gemeinsame Basis zu haben (Mode für Mollige sollte idealerweise auch von einer Person verkauft werden, die so aussieht, als wüsste sie, wovon sie spricht). Allerdings ist es ebenso gut, wenn wir als junge Beraterin von Erfahrungen berichten. Dazu sollte die junge Beraterin eine Liste mit möglichen Situationen und Problemen der älteren Kundinnen zusammentragen. Die Antworten und Hilfsmittel/Produkte erfährt sie dann von Damen ihrer Familie oder reiferen Kolleginnen. Diese Erkenntnisse können dann als "ich weiß, was Sie meinen, denn ich kenne einige Frauen aus meinem Umfeld mit ähnlichen Sorgen und da kann ich einen prima Lösungsvorschlag an Sie weitergeben."

Wichtig ist ein stabiles Selbstbewusstsein und nicht unsicher zu wirken. Geben Sie Ihrer Kundin immer ein gutes und sicheres Gefühl, dann spielt das Alter eine untergeordnete Rolle.

IMMER WIEDER EINE GRATWANDERUNG: ALLE WOLLEN

ALT WERDEN, ABER NIEMAND WILL ALT AUSSEHEN. WIE UMSCHIFFT DIE VERKÄUFERIN DIESE KLIPPE?

Nach Studien britischer Soziologen sind Frauen am schönsten im Alter von 31 Jahren. Es hat sich herausgestellt, dass die weibliche Schönheit ab dem 30. Lebensjahr geöffnet wird und das Selbstbewusstsein von Frauen seinen Höhepunkt erreicht. Gerade das Gefühl des Selbstbewusstseins macht Frauen attraktiv und hinreißend – zu dieser Schlussfolgerung kamen die Forscher nach der Ergebnisanalyse einer Umfrage, an der 2.000 Menschen teilgenommen haben.

Selbstbewusstsein ist hier das Zauberwort womit wir im Verkauf geschickt vom eigentlichen Thema ablenken können. Zunächst sollten wir nicht immer darauf herumhacken was der Kundin an sich selbst nicht gefällt, sondern erfragen, was die Kundin an sich schön findet. Diesen Punkt heben wir dann besonders hervor und optimieren ganz nebenbei die Sorgenzonen. Beispiel: Die Kundin mag ihre Augenfarbe und feineporige Haut. Also sprechen wir darüber, mit welchen Produkten und Farben die-

se Zonen hervorgehoben werden können. Zudem erklären wir ganz nebenbei wie wichtig die fünf Basisprodukte einer Hautpflege sind, um die positiven Aspekte optimal herauszustellen. Da es sich bei den Basiselementen um Reinigung, Tonic, Augenpflege, Tages- und Nachtcreme handelt ist durch interessantes Nachfragen der Kundin die Gesprächsgrundlage für das weitere Verkaufsgespräch gegeben.

Als Exkurs zur Begründung unseres Wunsches nach jungem Aussehen sei gesagt:

Seit Urzeiten gilt die Haut als Kriterium für Gesundheit und Anziehungskraft eines Partners. Frauen genügt ein kleines Stück Gesichtshaut, um die Attraktivität eines Mannes zutreffend zu ermitteln, ergab eine britische Studie. Man kann nicht sehen, wenn Herz oder Lunge schwächelt, es dem oder der Auserkorenen gar an Klugheit oder Treue mangelt. Doch ein Makel auf der Körperhülle – Pusteln, schnelles Erröten, schwitzende Hände, ein blasser Teint – könnte auf Parasiten, Krankheiten oder Heimlichkeiten verweisen. Eine reine Haut macht begehrenswert und schön. Faltenarme Glätte steht in der Evolution für Jugend und Fruchtbarkeit.

Somit gilt: Menschen die sich pflegen, erscheinen ihren Mitmenschen evolutionär überlegen. Kurz: Sie wirken attraktiver.

WIE LÄSST SICH MIT DEN PRODUKTEN FÜR BESTÄGER ZUSATZUMSATZ GENERIEREN? SIND HIER WORKSHOPS SINNVOLL?

Gerade für reifere Kundinnen sind Workshops ein Erlebnis, da zu diesem Thema nur Gleichgesinnte teilnehmen und allerhand Tipps über den Tisch gehen. Wichtig ist hier allerdings ganz besonders der 'Unterhaltungswert'. Sekt und angenehme Musik sind ebenso unerlässlich, wie das 'Zusammen sind

wir stark'-Erlebnis. Weiter sollten alle Produkte im Raum zur Ansicht dekoriert werden, nicht nur die Pflegeprodukte, sondern auch die einzelnen Pinsel, welche ja beim letzten Teil der Veranstaltung benötigt werden.

Einen besonderen Workshop Preis für ein Set mit den wichtigsten Basisprodukten (15 Prozent auf die verwendeten Produkte) regen immer zum Kauf an.

WIE SIEHT ES IM MAKE-UP-BEREICH AUS?

Zuerst stellt sich die Frage nach der Grundierung. Folgende Fragen sind zu beantworten: Sieht das Hautbild sehr unruhig aus? Ist der Teint sehr blass? Sind viele Rötungen vorhanden? Dann ist eine Foundation angeraten.

Da die ältere Haut meistens zu Trockenheit neigt, sollte die Foundation sehr viel Feuchtigkeit enthalten. Auf keinen Fall darf sie zu dick oder pastig sein, denn das würde die Falten nur noch verstärken.

Mit einem guten Concealer – er darf nicht zu kompakt sein, das würde die Fältchen noch verstärken – werden die Augenschatten beseitigt. Das verleiht dem Augen-Make-up einen Frischekick. Nun wird eine Lidschatten-Base auf das Augenlid aufgetragen. Das kann ein heller Lidschatten sein oder ein spezieller Primer. Durch diese Base wird das Augenlid entfettet und grundiert. Der folgende Lidschattenauftrag ist dadurch einfacher zu handhaben und wird haltbarer.

Der Auftrag des Lidschattens ist entscheidend für das gesamte Ergebnis. Denn jetzt wird den Augen die ideale Form gegeben. Greifen Sie lieber zu matten bis leicht irisierenden Lidschatten. Zu viel Glanz betont die kleinen Fältchen zusätzlich und das wollen Sie ja vermeiden!

Als Rouge eignet sich ein matter Bronzer, der nicht zu dunkel sein sollte.

Nicht vergessen, die Augenbrauen nachzuziehen. Mit Augenbrauenpu-

der oder passender Lidschattenfarbe und schmalen Pinsel die Augenbrauen nachstricheln. Mit einem Augenbrauenstift kann man das auch bewerkstelligen, mit Puder sieht es jedoch natürlicher aus. Das setzt voraus, dass die Augenbrauen gut in Form gezupft sind. Nun bekommen die Lippen eine Farbe. Die Farbe des Lippenstifts kann ganz nach belieben und der jeweiligen Stimmung gewählt werden. Doch sollte die Farbe nie zu dunkel ausfallen und auch nicht zu matt oder zu glänzend.



MANUELA JASER

ist Personaltrainerin und Ausbilderin für Seminarleiter, Führungskräfte und Verkäufer. Nach einer kosmetischen Ausbildung und zahlreichen Stationen in Vertrieb und Aus- und Weiterbildung verschiedener Beauty-Unternehmen ist sie heute freiberuflich tätig. Als Trainerin schult sie in ganz Deutschland und in der Schweiz, jedoch ist die Anzahl ihrer Seminare heute begrenzt. Infos unter: www.beauty-sales-profi.com