

BEAUTY FORUM

€ 8,50 | E 1875
www.beauty-forum.com



EDITION D | 9/2017

DETOX BOOM

Fresh-up für die Haut
ab Seite 10

POWER LOOKS

Diese Farben kommen jetzt!
ab Seite 116

Dossier:

Anti-Aging

Kundenmagnet fürs Institut
ab Seite 78

Ran an den Mann!

WAS MÄNNER WOLLEN – Dass ein Mann nur Wasser, Deo und Aftershave braucht, ist schon längst nicht mehr so. Auch Männer wünschen sich eine schöne, gepflegte und gesunde Haut und das Angebot an Produkten ist in den letzten Jahren stark angestiegen.



Die richtige Reinigung und Pflege der Männerhaut ist das A und O einer gelungenen Behandlung.

Männer haben die gleichen Hautprobleme wie Frauen: empfindliche und trockene Haut, Unreinheiten, Akne. Und sie kämpfen genauso gegen Hautalterung und Faltenbildung. Die Zeichen der **Hautalterung** zeigen sich bei Männern später als bei Frauen, die Veränderungen erfolgen allerdings rasant und die Falten sind oft tiefer als bei Frauen. **Prävention** ist darum unbedingt erforderlich.

 **medicalbeauty**
BY REVIDERM & BEAUTY FORUM

VORTRAG

Nicht verpassen: Der Vortrag „**Wie Verkaufen auf Augenhöhe gelingt**“ von Oliver Schumacher findet am **27. Oktober** auf dem **7. Münchener Symposium Medical Beauty** statt. Mehr Infos und das Anmeldeformular gibt es unter

www.best-medical-beauty.de

Auch wird Männerhaut durch die tägliche **Rasur** sehr stark beansprucht. Deshalb ist sie meistens eher empfindlich. Bis zu 40 Prozent der Männer kämpfen mit Hautproblemen, die durch das Rasieren entstehen. Weil der **Aufbau** und die **Funktion** von Männerhaut anders als bei der Frau sind, sollten Männer im Kosmetikinstitut auch eine andere Behandlung erhalten und es sollte auf andere Produkte geachtet werden.

KURZ NACHGEFRAGT

bei **Giedre Rasche, Kosmetikerin bei Sana Beauty BEAUTY FORUM: Welche Behandlungen bieten Sie im Institut spezifisch für Männer an?**

Giedre Rasche: Männer pflegen sich mehr denn je und der Besuch bei einer Kosmetikerin gehört für den Mann von heute zu seinem Lifestyle einfach dazu.

Unsere männlichen Kunden bekommen meist eine Dermabrasion, eine Reinigung der Haut und Ultraschall. Um die Haut zu verjüngen, wünschen sie sich die Radiofrequenztherapie fürs Gesicht und sogar für den gesamten Körper.

Wenn sich Mann einfach nur entspannen will, gibt es unsere Man Classic-Anwendung, bestehend aus Reinigung der Haut, Massage und einer Maske.

Was erwartet der „Mann von heute“ von einem Besuch im Kosmetikinstitut?

Sehr viele Männer trauen sich noch immer nicht, ein Kosmetikinstitut aufzusuchen, weil sie nicht wissen, was dort genau passiert. Ich werde öfter gefragt, wieso wir so viele Herren als Kunden bei uns im Studio haben. Ganz einfach: Unser Kosmetikinstitut ist als „für sie & ihn“ gekennzeichnet. Dieses kurze Statement bringt uns potenzielle männliche Kunden ins Geschäft.

Männer erwarten eine individuelle Beratung. Wichtig ist auch, dass sie sich konsequent zu Hause die Haut pflegen. Dafür brauchen sie klare Anweisungen und nicht zu viele Produkte. Sie wollen keine 10 Tiegel im Bad stehen haben. Zudem muss die Behandlung im Kosmetikstudio schnell und effektiv sein. Wir beginnen beispielsweise mit einer Maske, machen eine Massage oder ein Peeling, zupfen die Augenbrauen oder führen eine Maniküre durch.

Wie würden Sie das Kaufverhalten von männlichen Kunden beschreiben?

Männer sind im Vergleich zu Frauen doch etwas schüchtern. Sie kaufen lieber zwei falsche Produkte, bevor sie eine Verkäuferin um Rat fragen. Auch lassen sie sich lieber Produkte schenken oder greifen zum Tiegel der Partnerin.

In den letzten Jahren allerdings bewegen die großen Kosmetikmarken und die Marketinginstitute der Schönheitsindustrie immer mehr Männer, Kosmetikprodukte zu benutzen. Auch die Anzahl der Besuche von Männern in Kosmetikstudios steigt stetig.

Unsere Sana Beauty-Verkaufsstrategie ist dabei: Männer mögen schnelle Entscheidungen. Man darf sie zudem nicht mit zu vielen Angeboten überfordern. Es gibt nicht die eine Creme, mit der sich alle Bedürfnisse abdecken lassen, aber es sollten nicht mehr als 2 bis 3 verschiedene Cremes sein. Darum mit möglichst wenigen Produkten anfangen und dabei ganz genaue Anweisungen geben.

Männer sind insgesamt pflegeleichte und treue Kunden. Wenn es ihnen plausibel erscheint, machen sie alles mit. Aber wichtig ist: Weniger ist mehr und der Kunde bleibt Ihnen dafür immer treu.



Produkte mit Hyaluronsäure und Aloe vera schützen die Haut.

DIE 2 WICHTIGSTEN TIPPS

1. Reinigung

Vor allem muss die Haut von Umweltschmutz, Staub und Schweiß befreit werden. Darum empfiehlt sich eine Reinigung mit Reinigungsschaum oder -milch.

Dazu gehört auch das richtige Peeling, damit die abgestorbenen Zellen, die sich auf der Hautoberfläche ablagern, nicht das Hautbild fahl und müde erscheinen lassen. Verstopfte Poren müssen regelmäßig gereinigt werden, damit die Haut aufnahmefähiger für Pflegeprodukte und stabiler gegen Umwelteinflüsse und Hautirritationen wird.

Wichtig ist, das Peeling niemals nach der Rasur anzuwenden, denn dies kann zu Hautirritationen führen.

2. Pflege

Die richtige Pflege darf nicht zu fettig sein, darum also eher ein Gel oder eine Lotion wählen. Diese sollte dann zweimal täglich – immer morgens und abends – angewendet werden. Zu empfehlen im Sommer sind Produkte, die vor allem mit Hyaluronsäure, Aloe vera, Peptiden und Vitaminen angereichert sind, damit die Haut gegen die Sonnenstrahlung geschützt und optimal versorgt ist. Damit kann der Hautalterungsprozess verlangsamt werden. Und natürlich ist jedem, der länger jung aussehen möchte, Sonnencreme mit hohem Lichtschutzfaktor dringend zu empfehlen.

Für die Nachtpflege empfehlen sich intensive Masken. Speziell die Augenregion bedarf einer individuellen Behandlung.



GIEDRE RASCHE

Die gelernte Kosmetikerin hat 2009 ihr erstes Studio in Wiesbaden eröffnet. 2014 folgte das zweite in ihrem Heimatland Litauen. Spezialisiert ist sie u.a. auf medizinisch-apparative Kosmetik, Radiofrequenztherapie, Ultraschall und Mesotherapie.