



Petra Wedig, Face & More

STIMME DES VERTRAUENS EIN ERFAHRUNGSBERICHT VON PETRA WEDIG

„Vor dem Kauf war ich eher ängstlich und vor allem skeptisch, ob mir das Gerät wirklich in der täglichen Arbeit helfen und letztendlich etwas bringen würde. Nun möchte ich es, ehrlich gesagt, nicht mehr missen!

Der für mich bisher größte Gewinn ist, dass ein Bild mit dem 4D-Hautanalyse-Gerät einen wunderbaren Einstieg schafft mit dem Kunden ein ausführliches Gespräch über seine Haut zu führen. Mir geht es oft so, dass man in der Routine des Alltags steckt und gerne, gerade bei langjährigen Kunden, über alles Mögliche redet, nur nicht über die Haut. Ein Bild mit dem Hautanalysegerät schafft einen entspannten Anlass, ohne dass es wie ein Verkaufsgespräch rüber kommt.

Selbst wenn ich die Zeit vor dem Gerät noch recht knapp halte, um meinen Zeitplan einzuhalten, bleiben die Bilder im Kopf des Kunden hängen und während der Behandlung entsteht meistens ein gutes Gespräch über Pflegeroutine, Wirkstoffe und alternative Behandlungsmöglichkeiten, was sehr oft am Ende der Behandlung zu Produktverkäufen führt! Alles ganz natürlich, einfach beratend und die Bilder bleiben hängen, ohne dass man große Überzeugungsarbeit leisten muss.

Hier stimmt einfach der Spruch: „Bilder sagen mehr als 1000 Worte...“

Zusätzlich werde ich auch immer mal wieder überrascht, dass ein Hautzustand auf den Bildern ganz anders ist, als ich es optisch wahrgenommen habe!

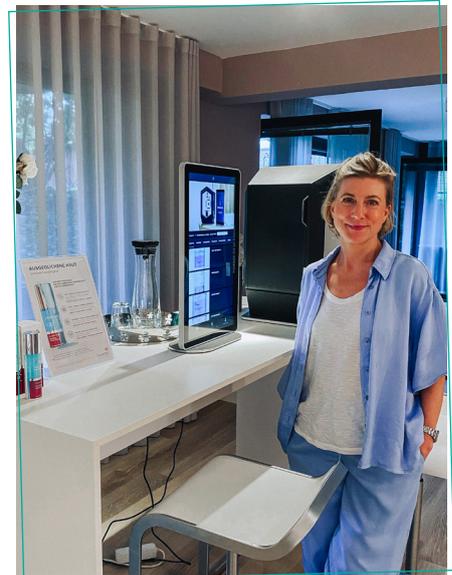
Plötzlich springen mir z.B. Pigmentunebenheiten ins Auge, die mir kaum aufgefallen wären oder ich bin überrascht über die massiv erweiterten Äderchen auf der Nase der Kundin, die sich bisher perfekt unter der Urlaubsbräune versteckt haben.

Zu Beginn der Arbeit mit dem Analyse-Gerät hatte ich die Sorge überhaupt etwas mit den Bildern anfangen zu können und vor dem Kunden „zu versagen“. Dies habe ich für mich damit gelöst authentisch zu bleiben und dem Kunden klar zu sagen, dass ich noch am Anfang stehe und wir „schlimmstenfalls“, falls gar nichts Neues herauskommt, einfach schon mal ein Bild für die Kartei haben und eine Entwicklung über die Zeit hinweg bildlich festhalten können.

Mein Tipp ist: einfach machen, Druck rausnehmen indem man die Erwartungen für beide Seiten niedrig hält und schauen was kommt. Übung macht den Meister...Und wenn sich mal gar nichts ergibt, auch nicht schlimm.

Ich würde jedoch vorsichtig behaupten, dass jetzt schon die Arbeit mit dem Gerät meinen Produktverkauf gesteigert hat. Mir macht jedenfalls die Arbeit mit dem Gerät immer mehr Spaß. Allmählich stellt sich auch Leichtigkeit im Umgang damit ein und ich erfreue mich sehr daran, die Haut wieder mehr in den Mittelpunkt zu stellen und zu beraten. Produktberatung macht mir nämlich riesig viel Spaß!

Mir ist vollkommen klar, dass ich erst am Anfang stehe, ich bin gespannt was noch alles kommt. Vielen Dank, dass ihr euch immer wieder so wunderbare Dinge ausdenkt und am Ende erfreuen sich alle Seiten daran! Ich liebe Win-Win-Situationen!“



CARE CONCEPT FACHKOSMETIK VERTRIEBS GMBH