

Der Kundentermin

Vorbereitungen & Vereinbarung

Termine

Im Kalender Termine raussuchen wo ich mit Sicherheit kann
Termindauer festlegen – ca. 2h pro Kundin
2 Termine zur Auswahl geben

Potentialfindung

Liste: wenn kenne ich? Wer könnte Interesse haben?
Facebook als Kontaktplattform nutzen
Situationen nutzen & erzählen
Einstieg mit einem Kompliment

Darüber sprechen was man tut!

„Ich habe zur Zeit viel zu tun, weil ich mich gerade in der Ausbildung zur Visagistin befinde,..."

Potentialkontaktierung

Was sage ich, wie stelle ich mich vor?
Neugierig machen, die eigene Begeisterung vermitteln
Nutzen für das Modell hervorheben

„Hi ich mache gerade die Ausbildung zur Visagistin und wollte dich fragen, ob du eventuell Interesse an einer Schminkberatung hättest?“

„Wir haben gerade Abend Make-Up und Smokey Eyes gelernt und ich dachte mir, dich könnte das interessieren.“

Vorbereitung der Umgebung

Öffentliche und private Hygiene beachten
Schminkumfeld reinigen und Ordnung halten
Platz für Jacke, Schuhe schaffen
Gemütliche Atmosphäre
Produkte und Materialien sauber und übersichtlich aufstellen
Ev. Preisauszeichnung wenn Produktverkauf
Pinsel sollen sauber und desinfiziert sein
Kajal spitzen
Wattestäbchen, Watte pads, Kosmetiktücher, Händedesinfektion,
Pinselreinigung,... sollen bereit stehen

Die Kundin kommt

Empfang

Man hat 7 Sekunden für den ersten Eindruck, dabei ist wichtig:
10% was ich sage
30% Körpersprache und Stimme
60% Äußerlichkeit, Aussehen und Präsenz

Man kann nicht NICHT wirken und für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

Wichtig ist also: Kleidung, Make-Up, Duft Haare

Beim Öffnen der Türe präsent sein, freundlich,
Freude ausdrücken, dass sie da ist
Jacke abnehmen, Smalltalk
„Hast du eh gut hergefunden?“
Den Weg zeigen und hineinführen
Kundin platz nehmen lassen
Etwas zu Trinken anbieten

Einstieg

Was mache ich, was gibt es bei mir – Vorstellungsgespräch
Kundendatei – Dateiblatt, Facechart, Feedbackbogen

Beratung

Erklären was du heute tun wirst oder fragen, welche Wünsche sie hat
Sich vor der Kundin noch einmal die Hände desinfizieren
Inspektion der Haut, nachfragen welche Pflege verwendet wird
Eventuell Empfehlung abgeben
Pflegeprodukte auftragen
Zu Schminken beginnen

Wichtig während dem Schminken

Schritt für Schritt erklären:

- warum ich das Produkt auftrage
- wie ich es auftrage
- wieviel ich davon verwende
- welchen Effekt es erzielt

„Die perfekte Grundierung (oder Haut) ist die Basis für ein schönes Make-Up, darum ist es wichtig...“

Es kann auch eine Gesichtshälfte vorgeschminkt werden, dann sieht die Kundin den direkten Unterschied. Die zweite Hälfte kann bei einem Workshop die Kundin selbst schminken wenn sie das möchte.

Auf positive Veränderungen aufmerksam machen

Und positive Produkteigenschaften und den speziellen Nutzen für die Kundin hervorheben:

„Schau, das Rouge verleiht deinem Gesicht viel mehr Ausdruck und es wirkt schmaler“

„Durch die definierten Augenbrauen kommen deine schönen Augen viel Besser zur Geltung“ „Die Foundation entspricht genau deinem Hautton, man sieht kaum, dass du eine oben hast, es sieht sehr natürlich und noch ebenmäßig aus.“

Komplimente sollen immer ehrlich gemeint sein!

Die Freude am Schminken und am Ergebnis ist das Wichtigste.

Wenn die Reaktion der Kundin Zweifel weckt, ob Sie zufrieden ist, dann hinterfragen, was passt nicht? (zu intensiv, zu dezent, Lippenstiftfarbe,...)

Es dauert eine Zeit bis man sich an sein neues Spiegelbild gewöhnt, stell deine Arbeit niemals in Frage.

Dont's:

Gefällt es dir?

Was sagst du dazu?

Passt das so?

Do's:

Wie gefällt dir das?

Wow, das sieht super aus!

Das steht dir sehr gut!

Beenden des Termins

Die Kundin noch Mal im Spiegel bewundern lassen & ihr sagen, wie toll sie nicht aussieht.

„Schön, dass du da warst. Wenn du wieder einmal ein schönes Make-Up möchtest, oder ich dir andere Techniken zeigen soll, kannst du dich gerne melden – würde mich freuen.“