# SKINCARE @ HOME

Sie trauen sich kaum mehr, Ihre Kundinnen nach deren Heimpflegeroutinen zu fragen? Das soll nun ein Ende haben! Beauty-Dozentin Marie Johst hat Ihnen im Folgenden Tipps für Pflegeroutinen sowie die Ideen zur Vermarktung zusammengetragen.

Eine simple Hautpflegeroutine sollten Ihre Kunden auch zu Hause konsequent befolgen – auch diejenigen, die im Institut keine Pflegeprogramme kaufen. Nur so kann der Zustand der Haut dauerhaft optimiert werden. Achtung, Truth-Bomb: Eine Kundin, die alle acht Wochen zur Kosmetikbehandlung erscheint, sich zu Hause aber lediglich eine Messerspitze aus der runden blauen Dose ins Gesicht schmiert und sonst nichts weiter für ihr Hautbild tut, dieser Kundin können wir gerne einige entspannte Minuten bei uns im Institut bescheren. Von einer sichtbaren Verbesserung des Hautbildes, Kundenwünschen, Anti-Aging oder anderen Zielvorstellungen brauchen wir dann aber ehrlicherweise nicht zu sprechen. Oder anders gesagt: Der Besuch bei der Kosmetikerin lohnt sich umso mehr, je sorgfältiger die Haut auch daheim, in den eigenen vier Wänden, gepflegt wird. Und dafür muss die Kundin keine völlig überteuerten „Korean Glas Skin Routine"-Pflegesets aus den sozialen Medien bestellen. Im Gegenteil: Eine simple, aber kontinuierliche Heimpflege bewirkt oft schon Wunder.

FOTO: FIZKES/SHUTTERSTOCK.COM

## SICH SELBST HEGEN UND PFLEGEN

Finden Sie sich und einen Teil Ihrer Kunden hier wieder? Wäre es auch für Sie als Expertin hilfreich, wenn die eine oder andere Kundin zu Hause routinierter mitpflegen würde? Wenn ja, dann haben wir hier eine Idee, wie sich eine simple Heimroutine spielerisch an den Kunden herantragen lässt. Die Routine auf der Seite 99 oder eine abgewandelte, könnten Sie Ihren Kunden beim nächsten Besuch auf der Behandlungsliege bereitlegen, vielleicht in Form eines Stickers für den Badezimmerspiegel?
Oder als Lesezeichen? Machen Sie eine Marketingaktion daraus. Kunden, die sich zu Hause an Skincare gewöhnt haben, fällt es leichter, doch das Enzym-Peeling aus dem Institut zu kaufen. Oder ein Ampullenset!

## DIE SIMPELSTE ALLER ROUTINEN

Wie umfangreich darf es sein? Starten wir hier so simpel wie möglich. Um weitere Pflegeschritte, wie ein wöchentliches, schonendes Peeling, eine wöchentlich aufzutragende Pflegemaske oder andere Elemente erweitern lässt sich diese Liste immer:

## TAGESPFLEGE

Die Morgenroutine reinigt die Haut nach dem Schlaf von Schweiß und bereitet sie auf den Tag vor. Im besten Fall hält die Kundin das Gesicht nicht direkt unter das meist zu heiße Wasser, sondern reinigt ihr Gesicht über dem Waschbecken.

- Reinigung: mildes Reinigungsprodukt auftragen und mit einem Waschlappen (Kompresse) wieder abnehmen. Hier ein Produkt für den Hauttyp empfehlen.
- Toner: je nach Hauttyp tonisieren, gegebenenfalls leicht säurehaltiger Toner oder mildes Gesichtswasser
- Je nach Jahreszeit + Hauttyp: Haut mit Serum, Liquid Hydrator oder Feuchtigkeitsspray befeuchten. Ein Serum sollte morgens möglichst wasserbasiert (nicht ölbasiert) sein, um glänzende Haut zu vermeiden. Zudem können ölhaltige Seren die Wirksamkeit des LSF beeinträchtigen.
- Augencreme auftragen
- Feuchtigkeitspflege auftragen
- Sonnenschutz möglichst ein bis zwei Fingerlängen auftragen.

## NACHTPFLEGE

Die abendliche Routine ist dafür da, um die Haut von Belastungen zu befreien und unterstützende Produkte aufzutragen, die möglichst ungestört, das heißt ohne Make-up, Sonnenschutz, Umweltverschmutzung und Co., ihre Arbeit verrichten sollen.

- Reinigung: Augen-Make-up entfernen. Und dann? Double Cleansing? Ja oder nein? Sofern die Kundin Lichtschutzfaktor und Make-up getragen hat, empfiehlt es sich, eine 2-Phasen-Reinigung vorzunehmen. Zuerst werden die Rückstände, insbesondere der LSF, mit einem ölhaltigen Reiniger entfernt. Anschließend wird (je nach Hauttyp) mit einer Reinigungsmilch, einem mild schäumenden Gel oder Balsam weiter abgereinigt. Auch hier nimmt die Kundin einfach einen Waschlappen und lauwarmes Wasser, mit dem sie die Produkte abnimmt.
- Nach Rücksprache mit der Kosmetikerin: Vitamin-A-Serum oder anderen Wirkstoff auftragen.
- Augenpflege
- Feuchtigkeitspflege oder Gesichtsöl auftragen. Auch hier geben Sie der Kundin gerne eine Empfehlung ab. Ziemlich simpel, oder?

Schreiben Sie Ihre Pflegeroutinen zusammen und teilen Sie sie in den sozialen Medien.

## VERMARKTEN UND KOMMUNIZIEREN

Der nächste Anlass für ein kleines Kundengeschenk ist bestimmt nicht weit. Wie bereits erwähnt, lässt sich diese Routine nach Belieben ergänzen, erweitern und auch individualisieren. In kostenfreien Design-Apps wie Canva können Sie sie in Ihr Corporate Identity übernehmen und auch gleich als physisches Produkt bestellen, etwa als Lesezeichen, Aufkleber für den Badezimmerspiegel oder als Aufsteller für das Bad Ihrer Kunden.

Solche Step-by-Step-Anleitungen sind außerdem bestens geeignet, um als regelmäßiger Beitrag in den sozialen Medien gepostet zu werden: egal ob als Reels, Infografik oder als gesprochene Instagram-Story.

Das Thema lässt sich vielfach nutzen, um neue und Bestandskunden anzusprechen. Abwandeln lässt sich das Thema unendlich.

Routine für den Winter, für Skincare für das Weihnachtsfest, Empfehlungen für Geschäftsreisen, den Urlaub, in der Pubertät, Schwangerschaft und so weiter.

## FAZIT

Sofern es Ihnen schwerfällt, Themen für die sozialen Medien zu finden, hier können Sie sich austoben und Expertise zeigen! Implementieren Sie das Thema gleich in Ihren Marketing- oder Posting-Plan. Und noch individueller wird es mit einer Umfrage, entweder online oder in Echtzeit im Institut, wenn Sie Ihre Kunden und Follower fragen, nach welcher Skincare-Routine sie sich sehnen. Back to the roots and keep it simple.

Manchmal sind auch unsere Kunden dankbar dafür, wenn wir thematisch einen Schritt zurück machen, die Dinge von der Basis betrachten und sie für sie auf das Einfachste herunterbrechen. Auch das zeugt von Expertise und dass wir in der Lage sind, uns auf das Wesentliche zu konzentrieren und die Sprache unserer Kunden zu sprechen.

*Marie Johst*
Die Autorin ist Dozentin seit 2020 an der Vital Kosmetikakademie. Sie ist studierte Pädagogin und staatlich anerkannte Maskenbildnerin.
www.vital-kosmetikakademie.de

**ONLINE MEHR ERFAHREN!**
Exklusiv für Online-Abonnenten: Kosmetik für den Mann soll am besten hochwirksam, einfach anzuwenden und optisch ansprechend sein. Wie Sie Kosmetik für Ihre männliche Zielgruppe vermarkten, lesen Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.com. Geben Sie einfach die Nummer 156296 im Suchfeld ein.

FOTO: FIZKES/SHUTTERSTOCK.COM