

Mehr Umsatz in weniger Zeit

Der gezielte Einsatz von Geräten ermöglicht es, mit wenig Personalaufwand viele Kunden schnell und effektiv zu behandeln. Marion Weiss erläutert, mit welchen Konzepten sie gute Erfahrungen gemacht hat.



Rollenstudios liegen im Trend. Geschäftstüchtige Inhaber integrieren noch passive Bodybehandlungen

Vier verschiedene Studio-Varianten habe ich Ihnen in der Juli-Ausgabe von Ki-Magazin vorgestellt. Bevor wir uns dafür die jeweiligen Umsatzmöglichkeiten anschauen, möchte ich Ihnen noch einen kleinen Kick für Anspruchsvolle präsentieren: Das »Institut für Elektrokosmetologie«.

Hierzu möchte ich Ihnen nunmehr mein eigenes, seit 15 Jahren erfolgreiches Institut vorstellen:

Kabine 1: Lifting ohne Skalpell. Hier befinden sich außer einer klassischen Kabineneinrichtung Spezialgeräte (NSX Mega Lift-System). In dieser Kabine werden ausschließlich Gesichts-, Hals- und Dekolleté-Behandlungen, quasi »Lifting ohne Skalpell«, vorgenommen. Der Anschaffungspreis für diese Ausstattung beträgt ca. 12.000,- DM.

Kabine 2: AS 43 Suntronic. Dies ist unsere Kabine für Hautprobleme, z. B. Akne, Narben, Couperose, Besenreiser, Dehnungsstreifen, Bindegewebsschwäche u.v.m. Anschaffungspreis ca. 8.000,- DM.

Kabine 3: Soft-Laser/Scanner Kabine. In dieser Kabine werden mittels Akupunkturpunkt- und Scan-

ner-Bestrahlung Haut- und Figurprobleme zusätzlich erfolgreich behandelt. Anschaffungspreis ca. 18.000,- DM.

Kabine 4: Körperbehandlung. Hierin befindet sich eine Kombination Tiefenwärme und Interferenz. Wir behandeln in dieser Kabine u.a. Übergewicht, Problemzonen, Cellulite und Gewebeerschläffungen. Anschaffungspreis ca. 16.000,- DM.

Kabine 5: Körperbehandlung. Hier arbeiten wir mit einem sog. Reizstromgerät, einem Bodyformer mit 10 Programmen inkl. Kurzprogrammen und 24 Pads. Mit diesem Gerät sind folgende Behandlungen möglich: Trainingsprogramme/Umfangreduzierung, Cellulite, Rückbildung nach Schwangerschaften, Stimulierung der Lymphgefäße zur Entschlackung u.v.m. Anschaffungspreis der Kabine inkl. Liege und Zubehör ca. 9.000,- DM.

In meinem Institut können alle Geräte flexibel eingesetzt werden, da sich diese auf fahrbaren Stativen befinden. Somit können, wenn Zeitmangel besteht, in allen Kabinen Gesichts- und Körperbehandlungen zur gleichen Zeit an einer Kundin vorgenommen werden. Bei einer solchen

Ausstattung haben wir die Möglichkeit, mit wenig Personalaufwand viele Kunden effektiv zu behandeln.

Dieses Institut könnte man, bei entsprechenden Räumlichkeiten, auch als Tages-Schönheitsfarm mit manuellen Angeboten kombinieren. Dadurch können Kunden, die wenig Zeit haben, aber finanziell die Mittel besitzen, optimal behandelt werden. Es gibt das Rad, man muß es nicht nochmals erfinden ...

Die einzelnen Umsatzmöglichkeiten mit den im letzten Ki-Magazin genannten Studio-Varianten möchte ich nunmehr aus meiner eigenen Erfahrung kurz aufzeigen.

Kosmetikstübchen: Bei intensivem 1 1/2stündigem Arbeitseinsatz könnten pro Behandlung zwischen 60,- DM bis 120,- DM erzielt werden. Hierzu würde dann noch der Produktverkauf kommen.

Kosmetik Studio mit 2-3 Kabinen: Bei dieser Version kann man in der einen Kabine eine Gesichtsbehandlung durchführen (also manuell arbeiten) während man in der anderen bzw. in der 3. Kabine Körperbehandlungen, z. B. Tiefenwärme (dauert 45 Minuten) oder Bodyformer

(dauert zwischen 20 und 45 Minuten) ohne großen Arbeitsaufwand mitlaufen lassen kann.

Dadurch daß die Geräte in zwei Kabinen für uns arbeiten, können wir pro Behandlung und Kabine zwischen 40,- DM und 60,- DM zusätzlich einnehmen. Außerdem können mehr Produkte verkauft werden.

High Tech Studio ab 3 Kabinen: Dies ist nach meiner Erfahrung die Studioform der Zukunft. Hier kann man alles kombinieren. Zum Beispiel: Die Kundin hat Haut- und Figurprobleme und meistens wenig Zeit. Wir können nunmehr in einer Kabine die Körperbehandlung mit Tiefenwärme oder Bodyformer und zur gleichen Zeit mit dem Mega Lift-System eine erfolgreiche Lifting Behandlung durchführen. Außerdem wäre noch der Einsatz eines Soft-Laser oder Scanner (Akupunkturpunkt- oder Flächenbestrahlung) möglich. Der Zeitaufwand für die Kundin beträgt maximal 45 Minuten, wir arbeiten ca. 30 Minuten und können uns in dieser Zeit ausreichend mit der Kundin unterhalten.

Außer daß die Kundin erfolgreich behandelt wurde, erzielt man für diese Behandlungen, Tiefenwärme oder Bodyformer zwischen 40,- DM und 60,- DM, NSX Mega Lift Behandlung 60,- DM bis 150,- DM, Laser oder Scanner ab 50,- DM. Es wäre also bei einer Kabinenbelegung von ca. 1 Stunde und effektivem Arbeitseinsatz von ca. 30 Minuten ein Umsatz zwischen 100,- DM und 260,- DM zu erzielen. Hinzu käme dann noch der Produkt-

In ihrem Institut für Elektrokosmetologie hat Marion Weiss mehrere Kabinen mit verschiedenen Gerätesystemen – alle auf fahrbaren Stativen. Das ermöglicht optimale Nutzung



Foto: MW-Vertrieb

verkauf. Außerdem könnten in der Zwischenzeit noch ein bis zwei Kabinen mit Brust- oder Körper-Behandlungen mit Geräten wie z.B. Tiefenwärme oder Bodyformer belegt werden.

Rollenstudio/Figurstudio: Da die Rollenstudios seit einiger Zeit wie Pilze aus der Erde schießen, das Angebot für die Kunden somit sehr groß ist, ist es wohl klar, daß nur die gut ausgebildeten und entsprechend ausgerüsteten Studios auf Dauer bestehen können. Bei dieser Studioform wird hauptsächlich mit Zeit-Verträgen gearbeitet. So z. B. 1 Monat Rolle und Band zwischen 100,- und 150,- DM

oder 3 Monate, pro Monat ab 80,- DM bis 120,- DM oder Jahresverträge. Ein geschäftstüchtiger Studiobesitzer integriert noch passive Körperbehandlungen zum Beispiel mit einem Bodyformer. Der Arbeitsaufwand ist nicht erheblich mehr, aber die Einnahmen betragen pro Behandlung ab 40,- DM zusätzlich. Bei all den vorgenannten Varianten möchte ich noch erwähnen, daß bei den Geräten außer dem Anschaffungspreis keinerlei Kosten neben dem Stromeinsatz, der sehr gering ist, hinzukommen. Da die Behandlungserfolge durch die Geräteeinsätze schnell und effektiv sind, wir für die Kunden aber trotzdem genügend Zeit haben, werden diese Methoden auch sehr gut angenommen. Aber auch hier ist es wieder wichtig, daß erst eine gelungene Kombination von apparativen, manuellen und präparativen Anwendungen die nüchterne, aber effektive apparative Kosmetik zu einem Behandlungserlebnis macht. Insofern lassen sich Geräte auch optimal in ein Ganzheitskonzept integrieren.



MARION WEISS

Marion Weiss, Gründerin des Verbandes der Elektrokosmetologen International (VDEI), arbeitet seit 1978 als Fachkosmetikerin im eigenen Institut. Bisherige Meilensteine ihrer beruflichen Laufbahn waren u.a. eine kaufmännische Ausbildung sowie Spezialausbildungen in Elektrokosmetologie, Aufbau eines Gerätevertriebs und Schulungszentrums, Heilpraktiker-Ausbildung an der Paracelsus-Schule, Akupunktur-Ausbildung, Praktikum an einer Med. Akademie sowie 1997 die Verbandsgründung.



Marion Weiss