



Kombipakete schnüren

Gepflegtes Doppel

In den USA sind „Mani-Pedis“ gang und gäbe. Die Kombination von Maniküre und Pediküre kommt dort bei den Kunden gut an, doch bei uns wird sie vergleichsweise selten angeboten. Warum eigentlich? Wie leicht Sie attraktive Angebote für Hände und Füße gestalten können, erfahren Sie hier

Wenn etwas sprichwörtlich „Hand und Fuß“ hat, dann ist es gut durchdacht, solide und belastbar. Das gilt in allen Lebensbereichen – natürlich auch im Nagelstudio. Die meisten konzentrieren sich aber nach wie vor auf die Hände und lassen die Füße außer Acht. Dabei sind Pediküren eine ideale Ergänzung von Nagelmodellagen und Co. Runden Sie Ihr Angebot ab und verbinden Sie die Behandlung von Händen und Füßen zu einer lukrativen Einheit. Ihre Kundinnen werden es zu schätzen

Ob ausgiebige Wellness-Treatments, Mittagspausen-Beauty-Quickies oder After-Work-Specials für einen gelungenen Tagesabschluss – Kombi-Packages für Hände und Füße kommen gut an

wissen, dass Sie beide Dienstleistungen im Programm haben – so sparen sie sich Zeit und den zusätzlichen Gang zur Fußpflegerin.

Hände und Füße weisen gewisse Ähnlichkeiten auf. Daher kann vieles, was an den Händen praktiziert wird, auch auf die Füße übertragen werden und um-

gekehrt, z.B. das Kürzen und Formen der Nägel, dekorative Verzierungen sowie die Pflege der Haut.

Natürlich gibt es Einschränkungen: Führen Sie nur pflegende Maßnahmen an gesunden Gliedmaßen durch – krankhafte Veränderungen dürfen Sie grundsätzlich nicht behandeln! Und arbeiten Sie nicht ohne vorhergehende Schulungen! Als Nagelpflegerin fällt es Ihnen leicht, sich die notwendigen Zusatzkenntnisse in kosmetischer Fußpflege durch entsprechende Weiterbildungen anzueignen. Nur mit fundiertem Fachwissen können Sie Ihre Kunden kompetent behandeln und attraktive Kombipakete für Hände und Füße schnüren.

Pflege-Basics

Die Basis der „Mani-Pedi-Kombis“ bilden die klassischen Maniküre- und Pedikürebehandlungen. Die Grundbehandlung wird dann – je nach individuellem Kundenwunsch und Bedürfnis – um pflegende Extras und/oder dekorative Verschönerungen der Nägel ergänzt.

Wenn Sie ein größeres Studio mit entsprechender Ausstattung betreiben, können Sie zusammen mit einer Mitarbeiterin die Behandlung der Hände und Füße parallel durchführen. Das ist insbesondere für Kundinnen attraktiv, die wenig Zeit haben. Andernfalls behandeln Sie

die Körperzonen einfach nacheinander. Denken Sie ruhig „wellnesslike“ und bieten Sie z.B. auch Entspannungsmassagen, Peelings und Packungen sowie Paraffinbäder an. Auch Sugaring und Waxing sind schöne Extras.

Verwöhnprogramme

In unserer von Stress und Hektik geprägten Zeit suchen viele nach Auszeiten vom Alltag. Punkten Sie hier mit Wellness-Treatments. Lassen Sie die Kundin gleich zu Beginn ein Duftöl für eine Aromalampe auswählen. Düfte beeinflussen die Stimmung und sorgen für ein angenehmes Ambiente. So stellen Sie sicher, dass es ihr gefällt und sie bei der Behandlung optimal entspannen kann. Halten Sie Duftöle auch für den Verkauf bereit; damit generieren Sie Zusatzumsatz. Beginnen Sie das Verwöhnprogramm mit einem angenehm temperierten und duftenden Fußbad. Auf die nachfolgende Pediküre folgt ein erstes Highlight: die Fußmassage. Stimmen Sie das Öl oder die Creme auf den Hautzustand ab. Durch den Druck der einzelnen Massagegriffe sorgen Sie für Entspannung, die sich von den Füßen auf den gesamten Körper überträgt. So bringen Sie gestresste Menschen wieder in Balance. Nach der Massage packen Sie die Füße in vorgewärmte Tücher und widmen sich den Händen.

Auch hier bietet sich ein kurzes, entspannendes Handbad an. Falls die Nägel noch lackiert werden sollen, können Sie die Hände und Unterarme auch nur mit feuchten, vorgewärmten Kompressen reinigen. Ein Peeling macht die Haut aufnahmebereiter für pflegende Wirkstoffe.

Massieren Sie das Peeling in kreisenden Bewegungen ein; im Uhrzeigersinn ausgeführt, wirkt es energetisierend. Beziehen Sie auch die Ellenbogen, die oft raue Stellen aufweisen, mit ein. Nach dem Peeling bietet sich eine Maske oder Packung an – insbesondere bei trockener Haut. Die Nägel werden zusätzlich mit duftendem Öl gepflegt. Das zweite Highlight der Behandlung ist die Handmassage. Massieren Sie mit leichtem Druck die Finger, den Handrücken und die Handinnenfläche sowie den Unterarm bis zum Ellenbogen.

Halten Sie bei allen Massagen stets den Körperkontakt und achten Sie auf fließende, reibungsfreie Bewegungen. Beenden Sie die Massage, indem Sie die Hände der Kundin zusammenlegen und mit Ihren eigenen Händen umschließen. Verharren Sie in dieser energetisierenden Haltung eine Weile und lösen Sie sie dann langsam auf.

Kurz und gut

Pflegepackages müssen nicht lange dauern. Manchmal liegt gerade in der Kürze die Würze. Kundinnen, die zum Beispiel kurz vor dem Geschäftsmeeting oder dem Urlaub noch eine „Last-Minute-Lackierung“ benötigen, können Sie mit einer knappen, aber professionellen Behandlung für sich gewinnen:

Nach einem sehr kurzen, aber erfrischenden Hand- und Fußbad lackieren Sie die Zehen- und Fingernägel in der Wunsch-

farbe der Kundin. Von Vorteil sind lichthärtende UV-Lacke. Diese sind nach der Aushärtung im Lichtgerät sofort trocken und belastbar. Außerdem verfügen sie über eine längere Haltbarkeit als herkömmliche Nagellacke. Der Geschäftstermin oder die Urlaubsreise wird also nicht durch abplatzende Farbe getrübt.

Kurz-Treatments bieten sich auch als „Beauty-Quickies“ für die Mittagspause oder als „After-Work-Specials“ an, ergänzt durch einen leckeren Tee oder einen fruchtigen Cocktail. ▶



DOWNLOAD

Welche ungefähren **Einstiegskosten** anfallen, um kosmetische Fußpflege zu erlernen und professionell anzubieten, erfahren Sie unter www.nailpro.de/downloads

Testen Sie jetzt Nailpro 3 Monate lang kostenlos...



... als member der my BEAUTY FORUM academy*

www.nailpro.de

Jetzt bestellen:

☎ 0180 5165-162**

shop.beauty-forum.com

* Sollte mir die Zeitschrift nicht gefallen, habe ich 10 Tage nach Beendigung der 3-monatigen Testlaufzeit (Starttermin = Bestelldatum), den Bezug zu beenden. Die Kündigung muss schriftlich per Post oder Fax erfolgen. Kündigungen per E-Mail oder telefonisch sind unzulässig. Wenn Sie nichts von mir hören, möchte ich PREMIUM member der my BEAUTY FORUM academy für mindestens 1 Jahr zum Preis von 118,80 EUR in D bzw. 138,80 EUR im Ausland werden. ** 14 ct./Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunk max. 42 ct./Min. Angebot gültig für Deutschland.

Stylische Akzente

Auch Nagelmodellagen oder dekorative NailArt können Sie im Doppelpack anbieten – für ein stimmiges Styling an Hand und Fuß. Zehennagelmodellagen sind vor allem in den Sommermonaten sehr beliebt und können Ihnen ein schönes Umsatzplus bescheren, ohne dass Sie dafür neue Kunden gewinnen müssen. Überzeugen Sie einfach Ihre Stammkundinnen davon, den Look ihrer Zehen nicht zu vernachlässigen. Ob French, Full-Color oder NailArt – das Design der Fingernägel lässt sich auch auf die Zehennägel übertragen.

Männersache

Kurze Pflegeprogramme sind bei Männern sehr beliebt. Denn auch die „Herren der Schöpfung“ wissen, dass ein gepflegtes Auftreten ein absolutes Muss ist, egal ob im Business oder in der Freizeit. Haben Sie diese Zielgruppe für sich gewonnen, wird sie Ihnen langfristig treu bleiben und regelmäßig Termine buchen. Passen Sie die Behandlung an den männlichen Kunden an, indem Sie einfach auf „Schnickschnack“ verzichten. Erfahrungsgemäß mögen Männer klare Strukturen, effizientes Arbeiten und sofort sichtbare Ergebnisse. Feilen Sie die Nägel in eine kurze Form und polieren Sie sie. Anschließend folgt die Pflege der Haut und eine kurze, kräftige Massage der Hände und Füße.

Manche Männer sind auch Modellagen gegenüber aufgeschlossen – nicht nur Nagelbeißer. Im Sommer können Sie sogar mit Zehennagelmodellagen bei ihnen punkten. Form und Aussehen der künstlichen Nägel sollten allerdings so natürlich wie möglich wirken.

In Bewegung kommen

Für Frühaufsteher sind „Guten-Morgen-Termine“ attraktiv. Bringen Sie Ihre Kun-

den mit kleinen Gymnastikübungen für Hände und Füße für den anstehenden Tag in Schwung. Das gelingt zum Beispiel mit Igel- und Massagebällen, die es in unterschiedlichen Farben und Größen gibt. Ihre Kunden können sie unter den Füßen rollen bzw. in den Händen kneten. Das fördert die Durchblutung und sorgt durch die Ausschüttung von Glückshormonen für spürbar gute Laune. Mit speziellen Massagetechniken, die aktivierende Griffe beinhalten, bringen Sie Ihre Kunden zusätzlich auf Trab.

Aufmerksamkeit schenken

Um absolute Professionalität und Kundenorientierung zu signalisieren, können Sie bereits mit kleinen Gesten punk-

ten: Von der persönlichen Begrüßung über kleine Service-Extras wie Erfrischungsgetränke oder fruchtige Snacks bis hin zu kleinen Abschiedsgeschenken wie Produktprobchen haben Sie viele Möglichkeiten, Ihren Kunden zu zeigen, dass sie bei Ihnen voll und ganz im Mittelpunkt stehen. Düfte, Farben und Lichtstimmung im Studio tun ein Übriges, damit sich Ihre Kunden wohl bei Ihnen fühlen und gerne wiederkommen. Positive Mundpropaganda ist Ihnen dadurch sicher. Darüber hinaus sollten Sie Ihre „Mani-Pedi-Angebote“ aufmerksamkeitsstark bewerben – im Schaufenster, auf Flyern, in regionalen Kleinanzeigen und natürlich auch auf Ihrer Homepage.

Ursula Maria Schneider ist Wellnessberaterin (IHK), Entspannungstrainerin und Inhaberin von „Drehpunkt Fuß“. Sie bietet Ausbildungen für innovative Fußmassagetechniken an und entwickelt Konzepte für gesunde Schritte. Des Weiteren schreibt sie für Fachmagazine, berät Firmen und referiert auf Messen.

