

Gut geerdet

Drehpunkt Fuß feiert fünften Geburtstag. Ursula Maria Schneider wird Beauty-Profis auch weiterhin mit „Konzepten für gesunde Schritte“ begleiten – ein Gespräch.

Gab es ein „Initialerlebnis“, das Ihnen persönlich besonders plastisch vor Augen geführt hat, wie wichtig Füße sind?

Ich habe viele Jahre meiner Kindheit bei meinen Großeltern verbracht. Meine Großmutter hatte ein offenes Bein und war fast immer nur mit dem Stock unterwegs. Sie konnte sich leider nie so schnell bewegen wie ich als Kind. Das habe ich oft sehr bedauert. Und das hat sich dann auch bei mir manifestiert: Ich achtete schon im Kindesalter immer besonders auf meine Füße. Ich liebte Massagen und lief viel barfuß.

Ursula M. Schneider

arbeitete vor ihrer Selbstständigkeit als Produktmanagerin und Verkaufsleiterin bei Fußpflegeunternehmen: „Das individuell passende Produkt, gepaart mit der Beratung und der Vertrauensbindung beim Kunden (Compliance) war schon damals ein Konzept, das ich weiter verfolgen wollte“. Mehr über ihr Angebot: www.drehpunkt-fuss.de



Zehenfreiheit und Stützstrümpfe zur Entlastung gehören ebenfalls zum Programm.

Ihr Motivationstipp für Fußpfleger – gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten?

Investieren! In qualifiziertes Personal, in praxisnahe Ausbildungen und in Menschen. Damit meine ich, immer wieder aufs Neue Kundenbindung zu schaffen. Dazu gehören Qualität s m a n a g e m e n t, das gerade auch im Hinblick auf den Faktor Zeit eine gute Praxisorganisation erfordert, Sensibilität im Umgang mit

Menschen und Überzeugungskraft. Kunden wollen begeistert werden – mit persönlichen Treatments rund um den Fuß. Die Voraussetzung dafür ist: Nur wer selber brennt, kann andere entzünden.

Was wünschen Sie sich zukünftig für die Fußpflege-Branche?

Dass auch Spezialgruppen wie etwa Diabetiker von ihrem Anbieter mit Wellness-Leistungen (z. B. Massa-

gen) überrascht werden. Gerade Menschen, die Fußprobleme haben, die oftmals auch mit Schmerzen einhergehen, sollten der Leistung Fußpflege entspannt gegenüber treten können. Denn das sorgt für Zusatzbuchungen. Produkte sollten nicht nur in der Kabine, sondern auch in der Heimpflege ihren Einsatz finden. Daher ist es wichtig, den Dienstleistern durch Verkaufsschulungen noch mehr Tipps und Tricks zu vermitteln. Das Wort „Service“ spielt hier eine ganz zentrale Rolle. Ich wünsche mir auch mehr „Two in One“-Produkte, die dem Kunden also Zweifachnutzen bieten.

Welche neuen Projekte möchten Sie mit Drehpunkt Fuß in den nächsten zwei Jahren angehen?

Da habe ich viele Ideen. Momentan beschäftige ich mich mit den Best- und Silver-Agern, da diese eine sehr interessante Zielgruppe darstellen. Mit einem besonderen Konzept werden sie ab 2011 begleitet werden. Und dann wird es auch noch eine neue Fußmassagetechnik geben. Kleiner Tipp: Die Reise wird in die Türkei gehen!

Welches „Jubiläums-Bonbon“ halten Sie für Ihre Kunden bereit?

Das Jubiläumsjahr steht ganz im Zeichen von „Service“, das belegen auch die angebotenen Service-Workshops für meine Kunden aus den Bereichen Fußpflege und Kosmetik. Dabei gibt es für jeden Teilnehmer ein zusätzliches Service-Praxisbuch und individuelle Service-Tipps für den eigenen Kundenstamm.

Ihr Motto und Ziel?

Sein, wer man ist, und werden, was man sich wert ist zu sein. Ich bin stets bestrebt, Neues zu erlernen, um Kunden aus erster Hand mit außergewöhnlichen Fuß-Wohlfühlprogrammen für noch mehr Stabilität zu bedienen. ■

Füße sind für Sie?

Energie, Mobilität, Erdung.

Sie haben einen anstrengenden Messtag hinter sich, was gönnen Sie Ihren Füßen dann zuerst?

Im Hotel gibts eine Wechseldusche. Dann habe ich immer ein Eisgel dabei, das die Füße nach einem langen Tag entlastet. Einsprühen, Füße und Beine hochlagern und einfach entspannen. Bequeme Schuhe mit viel