Foto: Canesten

Kurz und gut

Fußpflege für zwischendurch

Entschleunigende Wellness-Behandlungen für die Füße im Schnellprogramm? Das funktioniert, wenn man auf den Punkt genau arbeitet. Und kommt besonders bei Berufstätigen gut an, die knapp bei Zeit sind – Beauty-Fußpflege in der Mittagspause oder vor Arbeitsbeginn.

Kurzprogramm – diesen Begriff kennt man auch aus dem Eiskunstlauf. Im Gegensatz zur Kür müssen sich die Sportler hier peinlich genau an die Zeit halten und in diesem Rahmen „alles“ geben. Das gilt auch für Sie, wenn Sie ebenfalls Kurzprogramme anbieten möchten.

Wellness gilt eigentlich als „Entdeckung der Langsamkeit“. Anstelle von Beschleunigung ist Entschleunigung angesagt. Wie kann es dann sein, dass auch ein Kurzprogramm als ganzheitliche Wellness-Leistung ausgeschrieben und angenommen wird? Indem man die Beauty-Leistungen pro Behandlungseinheit z. B. sinnvoll auswählt und begrenzt. Das Angebot sollte verschiedenste Zielgruppen ansprechen. Außerdem liegen kürzere Programme auch in einem deutlich niedrigeren Preissegment. Und hinzu kommt, dass gerade vielbeschäftigte Business-Kunden nur begrenzt Zeit zur Verfügung haben – Kurzprogramme sind für sie also ideal.

Möchten Sie Ihrer Klientel Kurzprogramme anbieten, dann können Sie die entsprechenden Treatments verschieden einteilen: „S“ könnte für sehr kurz und knackig stehen (short), „M“ für middle – immer noch eine abgespeckte Version im Vergleich zu L oder XL (extra large). Sie können Ihre Treatments gedanklich entsprechend benennen und auch demgemäß einteilen.

Das Zeitmanagement

Geht man bei einer Basisfußpflege von rund 35 bis 45 Minuten aus, dann sollte ein Beauty-Kurzprogramm nicht länger als 25 bis 30 Minuten dauern. Die eventuelle Vorbereitungszeit ist hier schon eingerechnet. Auf Wunsch können auch noch kürzere Programme angeboten werden.

Normalerweise kalkulieren Fußpflege-Dienstleister – Podolgen ausgenommen – mit einem Minutenpreis von 0,50 und 0,60 Euro. Ein 10 Minuten-Programm liegt somit zwischen 5 und 6 Euro. Vergleicht man das mit Angeboten aus dem Wellness-Bereich, dann wird man schnell feststellen, dass dort anders gerechnet wird. Als Minutenpreis werden hier 0,70 bis 1,00 Euro angesetzt, was auch berechtigt ist. Denn es wird eine andere Kundenklientel bedient, die Wert legt auf die ganzheitliche Behandlung von Körper, Geist und Seele. Entsprechende Kunden kennen den Wellness-Markt sehr genau und sind auch bereit, für ein außergewöhnliches Treatment entsprechend zu bezahlen – und sei es für ein Kurzprogramm.

Junge Kunden

Auch Jugendliche – speziell Mädchen – sind für Wellness zu begeistern. Oftmals steht hier jedoch nur ein begrenztes Budget zur Verfügung. Manche haben als Schüler schließlich noch gar keine Einnahmen oder nur einen geringen Verdienst durch Nebenjobs. Fragen Sie hier einfach gezielt nach den Wünschen und Vorstellungen und schnüren Sie dann eine Mini-Pflege nach

Wunsch. Diese macht dann Lust auf mehr, so dass beim nächsten Termin vielleicht noch Zusatzbausteine hinzugebucht werden.
Jedes Pflegeprogramm, das Sie für die Füße entwickeln, sollte vorher genau durchdacht werden. Wenn Sie mehrere Kurzformen offerieren möchten, dann sollte es keine Überschneidungen geben. Das heißt, die einzelnen Bausteine sollten immer unterschiedlich kombiniert werden und eine andere Pflege-Zielsetzung verfolgen. Denken Sie sich interessante Namen aus, die Lust machen auf ein „Kennenlernen" und die Attraktivität Ihres Programms somit steigern: Wie wäre es mit „Funky Diamonds" für weibliche Teenager, ein zünftiges „O'zapft is" für den Herrn oder „Rosenrot" für die Dame?

Für jeden etwas im Angebot

■ „Funky Diamonds" (XS – „extra small")
Die jugendlichen Füße werden mit einer Sprühdesinfektion gesäubert. Anschließend werden die Zehennägel in der Wunschfarbe lackiert. Bieten Sie den Kundinnen z. B. auch an, dass sie dafür ihren Lieblings-Nagellack mitbringen. Die beiden großen Zehennägel verzieren Sie mit einem kleinen Strassstein. Ein Schnelltrockner sorgt für Haltbarkeit. Abschließend werden die Füße mit einem duftenden Aroma-Tonic erfrischt.
Zeitkalkulation: 10 Minuten Lackierung und Erfrischen à 0,70 Euro: 7 Euro

■ „O'zapft is" (S – „small")
Während sich die Partnerin z. B. bei „Rosenrot" duftreich entspannt, kann sich der Mann ebenfalls etwas Gutes tun. Stimmen Sie ihn mit einem kühlen Bier und einer Salzbrezel auf ein nachfolgendes Bierfußbad ein. Im lauwarmen Bierschaum können sich die Füße dann ausruhen und werden anschließend mit einer Schaumcreme versorgt.
Zeitkalkulation: 10 Minuten Bierfußbad, 5 Minuten Schaummassage. Gesamtzeit: 15 Minuten à 0,70 Euro: 10 Euro.

■ Rosenrot (M – „middle")
Verhornungen der Fersen werden mit einem Rosensalzpeeling entfernt, bevor sich die Füße in einem Rosen-Fußschaumbad entspannen können. Es folgt eine aktivierende Bürstenmassage. Anschließend ruhen die Füße in warmen Wildrosen-Aromawickeln.
Zeitkalkulation: 5 Minuten Peeling, 5 Minuten Rosenfußbad, 5 Minuten Bürstenmassage, 10 Minuten Aromawickel. Gesamtzeit: 25 Minuten à 0,80 Euro: 20,00 Euro. Etwas vergünstigt können Sie das Treatment auch einmalig zum Kennenlernpreis anbieten. Dieses Programm lässt sich aufgrund der hochwertigen Produkte und Inhalts-

Was Sie auf jeden Fall vermeiden sollten

Auch wenn es nur ein Beauty-Kurzprogramm ist: Der Kunde, der Beauty und Wellness bucht, erwartet ein stimmiges Programm. Folgende Fehlerquellen sollten Sie daher vermeiden:

Foto: Fancy/Veer

- Kein einladender Eingangsbereich. Der Kunde steht beim Betreten des Instituts gleich im Behandlungsraum.
- Für das einleitende Gespräch bleibt kaum Zeit, da Sie den nächsten Kundentermin zu früh terminiert haben (falsche Zeitkalkulation).
- Der Raum ist vollgepackt mit Geräten und Produkten. Das wirkt alles andere als einladend. Weniger kann mehr sein.
- Während der Behandlung kann der Kunde nicht entspannen, weil der Raum nicht entsprechend temperiert ist.
- Die Fenster sind nicht richtig isoliert, und es zieht unangenehm.
- Im Hintergrund läuft eine Musik, die keinesfalls dem Geschmack des Kunden entspricht.
- Die Liege/der Stuhl ist kalt, das Kopfteil nicht verstellbar. Die Handtücher fühlen sich rau und borstig an, die Decke ist viel zu schwer.
- Grelles Licht über der Liege oder dem Stuhl, das sich nicht dimmen lässt. Das vermittelt keine warme Atmosphäre.
- Die Hände des Behandlers sind kalt und die Massagebewegungen nicht im Fluss. Dadurch verspürt der Kunde eine Art Hektik: Ob wohl schon der nächste Kunde wartet?
- Das Telefon klingelt, der Anrufbeantworter ist laut gestellt. So kann der Kunde das Anliegen des Anrufers hautnah mitbekommen.
- Auf dem Flur draußen oder in einem Nebenraum sind hallende Schritte und laute Stimmen zu hören. Der Kunde erschreckt, weil das Fußpflegegerät oder andere technische Apparaturen in der Nachbarkabine angeschaltet werden.
- Der Behandler muss während des Treatments immer wieder aufstehen und quer durch den Raum gehen, um am Waschbecken Wasser zu holen. Dann sind die Wasseranschlüsse schlecht geplant.
- Während der Behandlung schaut eine Kollegin in die Kabine und erkundigt sich danach, wie lange die Behandlung noch dauert.

stoffe sogar mit 25 Euro Basispreis veranschlagen.
Auch ein einziger Baustein kann als Kurzprogramm angeboten werden. Veredeln Sie z. B. ein Fußbad und erarbeiten dabei jahreszeitenspezifische Programme. Achten Sie hier auf den Wareneinsatz – im Hinblick auf das Preis-Leistungsverhältnis.

Erste Frühjahrsboten

■ Die Frühlings-Fußdusche
Nach einer kurzen Hautdesinfektion überraschen Sie mit einer Frühlingsdusche: Hierzu mischen Sie in einem Sprühfläschchen 50 ml destilliertes, gekühltes Wasser mit rund 5 Tropfen Pfirsichkernöl. Diese Mischung sprühen Sie auf beide Füße auf. Angenehmer Pfirsichduft macht sich breit und gelangt bis ins Limbische System, dem Sitz unserer Gefühle. Vermischen Sie in einem Schälchen anschließend 3 bis 4 Tropfen Pfirsichkernöl mit circa 10 ml einer neutralen Creme, die Sie dann mit einer leichten Massage vollständig in die Haut einarbeiten. Frischekick zum Abschluss: ein Aroma-Pfirsich-Tonic. Dauer 15 Minuten, 12 Euro.

■ Eiswürfelbad mit Pfefferminze
Nach einem heißen Sommertag freuen sich Kunden über ein erfrischendes Fußbad. Richten Sie hierfür lauwarmes Wasser in einer Badeschale an und fügen zwei bis drei Tropfen gekühltes Pfefferminzöl, mit einem Basisöl wie Jojobaöl gemischt, hinzu. Kühlen Sie das Fußbad immer weiter ab, indem Sie peu à peu Eiswürfel hinzugeben. Kurz vor Ende des Fußbads können Sie den Kunden mit den noch nicht geschmolzenen Eiswürfeln zusätzlich verwöhnen: mit sanften Streichungen entlang der Fußsohle, des Fußrückens, der Wade sowie des Schienbeins. Sollten die Eiswürfel zu kühl sein, können Sie auch mit Handschuhen arbeiten. Den Abschluss kann ein Pflegeprodukt mit Pfefferminznuance bilden. Erfrischend für den Körper: ein eisgekühlter Pfefferminztee mit Zitrone. Dauer: 20 Minuten, 15 Euro

■ Laub-Bad mit Peeling
Wenn der Wind draußen die bunten Blätter zum Tanzen bringt, Kinder Drachen steigen lassen und die Trauben reif zum Ernten sind, dann ist der „goldene Herbst“ da. Legen Sie eine Fußbadschale mit großen, bunten Blättern aus und lassen Sie Ihren Kunden „einsteigen“. Gießen Sie aus einem Krug lauwarmes Wasser ein und beduften dies mit einigen Tropfen Traubenkernöl. Verwenden Sie Sahne als Träger. Schließen Sie ein Traubenkernpeeling an, mit dem Hornschichten sanft abgetragen werden. Ein frisch gepresster Traubensaft kann das Programm geschmacklich abrunden. Alternativ können Sie frische Weintrauben reichen. Dauer: 15 Minuten, 11 Euro

■ Schneeweißes Winter-Fußbad
Halten Sie für den Kunden eine

formschöne Badeschale bereit, in die Sie vor seinen Augen lauwarmes Wasser aus einem Krug gießen. Fügen Sie dem Wasser etwa einen halben Liter Vollmilch und zwei Esslöffel Honig hinzu. Alternativ kann auch Molkepulver verwendet werden. Nun darf der Kunde fünf bis sieben Minuten im warmen Milch-Honigbad entspannen.
Durch die Wärme des Bades öffnen sich die Poren. Die Durchblutung der Füße wird angeregt; ein angenehmes Wohlbefinden macht sich im ganzen Körper breit. Dazu reichen Sie ein Glas warme Milch – mit einem Teelöffel Honig und einer Prise Zimt verfeinert.
Dauer: 10 Minuten, 8 Euro
Immer gilt: Wellness lebt viel auch von frisch zubereiteten Rezepturen. Sollten Sie z. B. mal kein fertiges Peeling vorrätig haben, dann stellen Sie sich einfach eines zusammen. Hierzu können Sie z. B. 10 Trauben und 1 Esslöffel Haferflocken nehmen. Die Trauben werden püriert oder gemörsert und mit den Haferflocken gemischt. Die Füße werden damit abgerubbelt, und das Peeling bleibt anschließend kurz auf der Haut, bevor es abgebadet wird. Die Prozedur passt gut zum Laub-Bad.

Angemessen rechnen

Sollten Sie sich für das frisch angerichtete Peeling entscheiden, so können Sie das entsprechende Paket etwas hochpreisiger kalkulieren. Denn der Wareneinsatz ist größer, und auch das benötigte Zeitvolumen (Anrichtzeit) ist einzurechnen.
Beauty-Füße sind keine Sache des „Zufalls". Mit hochwertigen Produkten und einer liebevollen Pflege bleibt die Fußhaut lange schön und gesund. Dies ist durchaus auch mit Kurzprogrammen möglich – späteres Schaulaufen inklusive.

Auf einen Blick

Autorin

Ursula Maria Schneider Die Wellness-Beraterin (IHK) und Entspannungstrainerin beschäftigt sich intensiv mit der professionellen Fußpflege. Als Inhaberin des Drehpunkt Fuß entwickelt sie Konzepte für gesunde Schritte. Sie arbeitet als Fachautorin für Zeitschriften und berät Unternehmen.

Kontakt
ursula.maria.schneider@t-online.de

Wetterleuchten

Sommerliche Highlights für die Fußnägel

Sonnen- und Ferienzeit – da haben Kunden nicht nur verstärkt Lust auf gepflegte Haut, sondern auch auf schmucke Verzierungen an den Fußnägeln. Ob Muster, Motiv oder Miniaturmalerei, mit Pfiff können Sie Kunden gewinnen – einige Anregungen.

Step 1 Den Nagel mit klarem Gel überziehen, nicht aushärten, und den Nagel mit Glitter bestreuen. Dann aushärten. **Step 2** Den Nagel erneut mit klarem Gel überziehen, auf das nasse Gel Früchte legen und aushärten. Anschließend versiegeln.

Nail Art und Fotos: Larissa Kokoulin, www.nailsalon-glamour-shop.de

Step 1 Den Nagel mit zwei verschiedenen Lilatönen grundieren. Mit schwarzem Lack oder Gel Linien hineinzeichnen. **Step 2** In den nassen Lack oder die Versiegelung Blattgold setzen. Den Nagel dann abschließend versiegeln.

Nail Art und Fotos: Hannelore Ronneburg, LCN/ Wilde Cosmetics

Step 1 Mit weißem Gel ein Herz als French zeichnen, aushärten. **Step 2** Das Herz mit rotem Gel ausmalen und die rechte Seite zusätzlich noch mit feinem Glittergel überziehen, aushärten. **Step 3** Mit einem Nail Art-Pinsel und weißem Gel – wie abgebildet – feine Striche zeichnen. Die Punkte mit einem Nailball arbeiten. Aushärten. Den Dispersionsfilm entfernen und in den noch nassen Versiegler ein Strasssteinchen setzen, aushärten.

Nail Art und Fotos: Nicolina Spadaro/Unguis Arts

Step 1 Ziehtechnik: Den Nagel grundieren und in die noch nasse Gelschicht eine weiße Linie zeichnen. **Step 2** Mit einem Linealpinsel durch diese Linie von unten nach oben ziehen. Eine goldene Glitterlinie setzen und dann versiegeln.

Nail Art und Fotos: Hannelore Ronneburg, LCN/Wilde Cosmetics

Step 1 Den Nagel in Rot- und Rosétönen feucht in feucht grundieren und aushärten. **Step 2** Die einzelnen Blütenblätter in einem kräftigen Roséton zeichnen, aushärten. Diese zart schwarz umranden und die Blütenstempel einzeichnen. Aushärten. Mit Weiß und Rot die Blütenblätter ausgestalten, aushärten. **Step 3** Mit Gold Akzente setzen, aushärten. Abschließend Glanzgel auftragen, aushärten.

Nail Art und Foto: Catherine Nail Collection

Foto: Image Source