

Sie haben als Kosmetikerin Ihre männlichen Kunden von Ihren Behandlungen längst überzeugt? Dann könnte eine Erweiterung Ihres Angebots um eine Farb- und Stilberatung für Ihn der nächste Schritt sein. Einblicke eines Profis.

Tolles Mannsbild

Zu dick? Zu dünn? Zu groß? Zu klein? Frauen sind mit ihrem Äußeren oft sehr kritisch und selten zufrieden. Diese Selbstzweifel plagen Männer weniger. Männer finden sich toll, hadern nicht so mit sich und ihrem Erscheinungsbild. Trotzdem kann es nicht schaden, wenn eine neutrale Person von außen auf ihr Styling schaut, so wie Antje Lindner, erfahrene Farb- und Stilberaterin und Expertin unseres Interviews. 30 Prozent ihrer Kunden sind Männer, Tendenz steigend. Das

Interesse ist also da. Potenzial, das Sie als Kosmetikerin nutzen können, wenn Sie Ihren pflegebegeisterten Kunden auch in Sachen Styling kompetent zur Seite stehen wollen – eine entsprechende Aus- bzw. Weiterbildung vorausgesetzt.

Großer Kundenkreis

Ob ein Student vorm Bewerbungsgespräch, ein Manager mit Führungsanspruch oder ein Mittsiebziger, der sich noch mal neu verlieben will und Tipps für das richtige Outfit braucht – sie alle

kommen zu Antje Lindner. Sie ermittelt in der Farbberatung den individuellen Hautton und schlägt dazu passende Nuancen für Kleidungsstücke vor. Erst dann folgt die Stilberatung. Hierbei werden Körpergröße, -form und Proportionen analysiert; es geht um Schnittführung, um geeignete Muster und Materialien. Und warum profitieren nun ganz besonders Männer von einer Farbberatung? Die Expertin weiß es: „Männer nehmen nicht so viele feine Farbabstufungen wie Frauen wahr, diese sehen einfach ein größeres Farbspektrum.“ **ULRIKE ZÄNGER**

PERMANENT MAKE-UP

Interview

Antje Lindner

ist Farb- und Stilberaterin, Visagistin und Kommunikationstrainerin. Mit ihrer Farb- und Stilberatung ist sie seit 2004 in Jena ansässig. Neben individuellen Beratungen für Männer, Frauen und Paare bietet sie auch Firmense-

minare an, etwa für Augenoptiker, Banken und Versicherungen. Darüber hinaus bildet sie in Intensivseminaren Kosmetikerinnen und Friseure zu Farb- und Stilberatern aus. www.farbberatung-lindner.de

Frau Lindner, wie erleben Sie Ihre männlichen Kunden vor, während und nach einer Farb- und Stilberatung?

Die Männer, die für eine Beratung zu mir kommen, legen bereits großen Wert auf ihr Äußeres. Sie sind oft gut vorbereitet und stellen gezielt Fragen, auch rund um das Thema Etikette. Oftmals bringen die Männer Kleidungsstücke von sich mit, die wir dann gemeinsam analysieren. Nach einer Farb- und Stilberatung kommt es dann nicht selten vor, dass die Kunden auch meine Beratung beim Friseur- oder Optikerbesuch wünschen.

Worauf legen männliche Kunden in der Beratung größeren Wert als weibliche?

Männer sind visuell eingestellt. Sie wollen sehen, worüber man spricht. Das bedeutet, sie bevorzugen eine praxisorientiertere Beratung.

Was heißt das konkret?

Der Mann möchte es anschaulich, daher ist es wichtig, direkt an mitgebrachter Kleidung zu erklären und zu beraten. Männer wollen es prägnanter. Während die Frau zehn Hosen ausprobieren möchte, sind es beim Mann zwei. Und eine davon muss passen.

Was machen Männer häufig falsch in Sachen Styling?

Sehr oft tragen Männer ihre Krawatten falsch, das heißt, entweder zu lang oder zu kurz. In 80 Prozent

Antje Lindner ist seit mehr als zehn Jahren selbstständige Farb- und Stilberaterin



der Fälle ist die Krawatte zu kurz gebunden. Richtig sitzt sie, wenn ihre Spitze auf die Gürtelschnalle stößt. Für sehr große Männer gibt es z. B. auch extralange Krawatten, damit es richtig passt.

Das ist der einzige „Styling-Fehler“?

Eine Sache fällt mir auch häufiger auf: Für Männer gibt es sogenannte Button down-Hemden, bei denen die Spitze des Hemdkragens mit einem kleinen Knopf direkt am Hemd befestigt ist. Oft sehe ich, dass Männer zu diesen Hemden Krawatten tragen, doch streng genommen ist das falsch. Da es sich um Freizeithemden handelt, trägt man sie leger, sprich ohne Krawatte.

Wie kann die Kosmetikerin Ihnen behutsam auf einen wenig typgerechten Kleidungsstil ansprechen?

Feingefühl ist wichtig, aber auch klare Worte, mit denen das Beratungsangebot formuliert wird. Im Gespräch kann die Kosmetikerin direkt auf ihre Zusatz-Dienstleistung hinweisen: „Was halten Sie davon, wenn wir mal gemeinsam schauen, welche Farben Ihnen besonders gut stehen, dafür wäre ein separater Termin möglich.“

Haben Sie abschließend noch einen Praxis-Tipp für eine erfolgreiche Beratung?

Vorher/Nachher-Fotos sind immer hilfreich. Auf einem Bild sehen sich die Menschen viel realistischer als im Spiegel. Ein Foto liefert einen natürlichen Eindruck. Überzeugender geht's nicht.



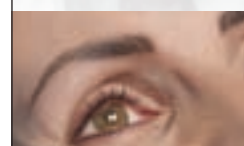
Der neue Ri-soft®Liner Ultima



Ein Pigmentiergerät, das mitdenkt.

NEU!

Weiterentwicklung des Microblading



Ri-soft®microlining
Neue Technik für feinste Brauenzeichnungen.
» Keine Handmethode!

Mehr Umsatz – Mehr Image



Durch ein neu entwickeltes, Komplett-Verkaufskonzept.

Schulungen:

- » Neueinsteiger » Umsteiger » Profikurse
- » Camouflage & Retusche
- » Seminare für Ri-soft®microlining

Schulungszentren:

- » Bayreuth » Schwerin » Mönchengladbach
- » Goldenstedt » Bonn » München

Fordern Sie Unterlagen an:

» +49 (0) 921 1511696-0

Riso Cooperation GmbH
Mainstr. 5 | 95444 Bayreuth
info@riso.de | www.riso.de