

# kapsalons

cept gekozen omdat er steeds meer mensen zijn met haar- en hoofdhuidproblemen. Vaak komt het door invloeden van buitenaf of door medicijngebruik. Huidirritaties, eczeem, dunner wordend haar of een slechte conditie van haar en hoofdhuid zijn de gevolgen." Deze salon gebruikt de producten van Mediceticals en KMS en maakt gebruik van een camera-microscop. Team: 15 personen.

[www.voorveld.nl](http://www.voorveld.nl)



Haar- en hoofdhuideskundige **Willeke Pieter-sma** en haar man André zijn eigenaren van 'De Haarzaak' in Koewacht. Zij hebben veel kennis opgedaan

door het contact met dermatologen. "Voor een dermatoloog is het heel handig als zij hun patiënten aan een gespecialiseerde kapsalon kunnen doorverwijzen voor de verdere verzorging. Ongeveer 60% van onze klanten komen specifiek voor het oplossen van hun haar- of hoofdhuidproblemen." De Haarzaak werkt met Mediceticals, System Professional, Nioxin en Alcina en gebruikt de cameramicroscop voor de analyse. Het aandeel productverkoop is ca. 60% van de omzet.

[www.dehaarzaak.nl](http://www.dehaarzaak.nl)

**Frank Kanhai**, eigenaar van Franks Hairdesign in Hengelo heeft van oorsprong een familiebedrijf en is recent begonnen met de specialisatie oplossen van haar- en huidproblemen. "Wij krijgen steeds meer mensen in onze kapsalons die duidelijk problemen hebben met hun haar en hoofdhuid. Op zoek naar onderscheidend vermogen hebben we ons nu gespecialiseerd op het diagnosticeren en oplossen ervan." Daarvoor heeft Frank Kanhai de dermatologische opleidingen van U-Consultancy gevolgd. Bovendien werkt hij samen met een plaatselijke dermatoloog. Producten: Mediceticals.

[www.frankhairdesign.nl](http://www.frankhairdesign.nl)

## Wat kan ik doen om dit concept te introduceren:

- Perfectioneer je adviesgesprekken en diagnosetechnieken.
- Volg een dermatologische opleiding voor kappers, b.v. bij U-Consultancy en bezoek dermatologische congressen.
- Werk met de plaatselijke dermatoloog samen.
- Kies de juiste producten, b.v. Mediceticals, La Biosthetique, Nioxin, Kerastase, System Professional, Alcina, etc.
- Houd je productkennis op een hoog niveau.
- Als probleemoplossende kapsalon heb je klanten nodig uit de hele regio, dus pas je marketing erop aan.
- Je kunt niet op snelheid werken. Je hebt dus minder klanten die per behandeling meer investeren.
- Je kunt een combinatie maken met de specialisatie haarwerk.
- Dit concept moet je persoonlijk interesseren.
- Begin simpel en bouw het uit tot een echte specialisatie.
- Betrek je team in het groeiproces en train je medewerkers.

## Infobox :::

Voor het aanschaffen van een microscoop neem contact op met Mediceticals, Alcina, La Biosthetique en Nioxin. Een haardiktemeter kun je kopen bij [www.alcina.nl](http://www.alcina.nl)

Voor een dermatologische opleiding voor kappers kunt u terecht bij [www.uconsultancy.nl](http://www.uconsultancy.nl)

Producten die geschikt zijn voor dit concept:

[www.mediceticals.nl](http://www.mediceticals.nl)  
[www.nioxin.nl](http://www.nioxin.nl)  
[www.alcina.nl](http://www.alcina.nl)  
[www.labiosthetique.nl](http://www.labiosthetique.nl)  
 System Professional via [www.wella.com](http://www.wella.com)

## Mini-interview

**Erik Craft**, eigenaar van La Biosthetique Salon Craft in Maastricht.



Deze zaak is sinds twee generaties gespecialiseerd in het oplossen van hoofdhuid- en haarproblemen. "Wij beoordelen standaard bij elke klant voor het wassen de actuele conditie van hoofdhuid en haar. Wordt er een afwijkende conditie geconstateerd gaan we direct door met een dieper gaande analyse. Eventueel passen wij hierbij een microscopische analyse toe volgens het biosthetische principe. Bij dit onderzoek kan de klant op een monitor mee kijken. Wij bepalen ook de pH-waarde van de huid en de verhouding van talg en vocht. Bij problemen met haaruitval onderzoeken we ook de haarfollikels. Dat zegt ons hoeveel haar zich in een anagene, katagene of telogene fase bevinden. Al deze gegevens hebben we nodig om een zo goed mogelijke diagnose te kunnen stellen. Uiteindelijk wordt er bepaald welke behandelmethode toegepast moet worden en krijgt de klant een schriftelijk behandeladvies mee voor thuis." Erik Craft is trainer microscopie van La Biosthetique in Nederland. De salon heeft ca. 35% productverkoop. Team: 6 personen

[www.craft.nl](http://www.craft.nl)

