

## Hoe profileer ik mij succesvol als schoonheidsspecialist?

Als schoonheidsspecialist heb je te maken met een erg concurrerende markt. Hierin is het belangrijk dat jij je op de juiste manier profileert.

Hoe doe je dit?

### Het Onderscheid

Hoe ga ik verder dit jaar? Tijd om te innoveren en te investeren? Dit is de tijd om je te onderscheiden als schoonheidsspecialist doormiddel van kennis en expertise.



Afbeelding: Carla Uppelschoten

De wensen van de moderne consument zijn veranderd. Zij zoeken persoonlijk welzijn in de handen van experts. Een schoonheidsspecialist beschikt over veel kennis over de huid en huidproblemen. Dankzij deze kennis is de schoonheidsspecialist een plek waar de huid ook echt kan verbeteren.

Dagelijks zie je als schoonheidsspecialist veel verschillende cliënten. Geen enkele cliënt is hetzelfde. Het is belangrijk om dit in je achterhoofd bij de behandeling van je cliënt. Wat voor type huid heeft de cliënt? Hoe is de conditie van de huid? Heeft de huid veel zon gezien? Zijn er huidproblemen of huidaandoeningen? Gebruikt de cliënt medicijnen? Wat verwacht de klant zelf van zijn behandeling? Allemaal factoren die ieders huid uniek maken en vragen om een individuele aanpak. Geen standaardbehandeling, altijd maatwerk!

Een cliënt kiest voor jou als schoonheidsspecialist niet om je prijs, maar om de betrouwbaarheid van jou als schoonheidsspecialist. Om je te onderscheiden van andere schoonheidsspecialisten is het belangrijk dat je veel kennis hebt. Kennis leidt tot vertrouwen. Hoe meer kennis je hebt hoe veiliger de cliënt zich zal voelen in jouw handen. Hoe fijn is het als jij als cliënt al je vragen kunt stellen en deze dan deskundig worden beantwoord. Advies waar je echt iets mee kunt.

Zelf ga ik ook wel eens naar de schoonheidsspecialist. Ik merk dat ik het fijn vind als iemand passie heeft in zijn vak. Als de schoonheidsspecialist met veel enthousiasme te werk gaat en me een persoonlijke behandeling geeft zal ik veel sneller terug komen dan wanneer dit niet het geval is. Echt contact is belangrijk, prijs komt pas op de tweede plek, is mijn mening.

Hoe ben je dus succesvol? Niet door je prijs te verlagen of te verhogen maar door jezelf bewust te zijn van je werk en jouw invloed als schoonheidsspecialist. Zorg dat je over de juiste kennis en vaardigheden beschikt om jouw cliënt optimaal te kunnen helpen. Kwaliteit dat loont. Jij bent misschien nog wel belangrijker dan het plaatje er om heen (je salon, website, marketing). Ik merk dat cliënten vaak terug komen bij een salon door het contact met de schoonheidsspecialist van deze salon, ze blijven trouw omdat ze zo goed zijn geholpen.

### **Professionele voorlichting**

Het is belangrijk om de cliënt goede persoonlijke voorlichting te geven. Ik zal dit toelichten aan de hand van een voorbeeld. Een cliënt met acne die antibiotica gebruikt. Welke adviezen kun je hem of haar geven? De antibiotica geven meestal geen bijwerkingen, maar het is goed om te benoemen dat het verstandig is om voorzichtig te zijn in de zon. Bij felle zon kan het beste een goede zonnebrandcrème gebruikt worden (SPF30+). Dit geldt ook voor isotretinoïne (roaccutane). Bij het gebruik van dit medicijn is het eigenlijk bij elke cliënt zo dat de lippen en de huid fors uitdrogen. Een goede lippenbalsem en moisturizer voor de huid zijn hierbij essentieel. Kleine tips die voor jou algemene kennis zijn maar waar je je cliënt erg blij mee kan maken.

### **De medisch opgeleide schoonheidsspecialist**

Kennis en persoonlijke aanpak leer je tijdens de opleiding tot medisch schoonheidsspecialist. De medisch opgeleide schoonheidsspecialist is een professional met nog meer aandacht voor huidproblemen. Dit onderscheidt de medisch schoonheidsspecialist van anderen. Omdat de medisch schoonheidsspecialist opgeleid is in dermatologische kennis, is zij of hij goed in staat huidproblemen te signaleren en cliënten hierover te informeren. Daarnaast is de medisch schoonheidsspecialist op de hoogte van de medische richtlijnen. Cliënten met een (chronische) huidandoening of een beschadigde huid (bijvoorbeeld acne en/of rosacea) zijn bij de medisch schoonheidsspecialist in vakkundige handen. Dankzij de intensieve samenwerking van U-Consultancy met dermatologen is kwaliteit van het onderwijs gegarandeerd en zijn deze schoonheidsspecialisten op de hoogte van alle actuele nieuwe ontwikkelingen. Na deze opleiding is de medisch schoonheidsspecialist een wezenlijke schakel in de dermatologische zorgketen. Met als voornaamste doel een vroegtijdige herkenning (onder andere huidkanker) en een professionele behandeling van huidproblemen. Een medisch schoonheidsspecialist is door de opleiding geoefend om de zorgvraag, indien nodig, adequaat vervolg te geven richting bijvoorbeeld de huisarts.

Verbeter jezelf en je praktijk door je kennis te blijven vergroten. Zo kan je klanten verder helpen en écht wat toevoegen door je medische kennis over de huid.