

Für Floristen zählt der Muttertag zu den umsatzträchtigsten Terminen im ganzen Jahr. Auch Sie als Kosmetikerin können von diesem Ehrentag für Mütter profitieren. Denn, dieser Termin ist nicht nur ein Tag des Schenkens, sondern eine ganz konkrete Möglichkeit, Neukunden zu gewinnen und somit auch Ihren Umsatz zu steigern. Entscheidend ist, wie Sie diesen Tag im Vorfeld bewerben bzw. wie Sie eventu-

elle Neukunden auf Ihr Institut aufmerksam machen. Es können nicht nur bestehende Kundinnen, die Mütter sind, beschenkt werden, sondern auch interessante Neukundenkontakte geknüpft werden.

Eine Sache der Planung

Im Institut eignet sich bereits die Zeit vor dem Muttertag (zirka vier Wochen vor dem Termin), um an eine

neue Dekoration zu denken. Da die Kunden in der Regel einmal im Monat zur Behandlung kommen, können sie bereits im April auf den Muttertag eingestimmt werden. Das funktioniert am besten mit den passenden Requisiten: Rote Handtücher, die gemeinsam mit einem roten Herz, auf die Liege drapiert werden, sehen nicht nur hübsch aus, sondern erwecken auch die Aufmerksamkeit der Kundin. Da ihr die Dekoration bestimmt auffallen wird, kann man sie auch ganz nebenbei schon an den 9. Mai erinnern. Ein schön dekoriertes Muttertagstisch mit Gutscheinen und Kosmetikprodukten sollte im Geschäft so positioniert werden, dass jede Kundin auf diesen „besonderen Tag“ aufmerksam wird. In der „Vor-Muttertagszeit“ kann man den Müttern unter seinen Stammkundinnen auch eine schöne Zusatzbehandlung schenken. Z.B. eine Collagen-Augenmaske zur Behandlung, eine spezielle Dekolleté-Maske oder eine Kopfmassage. Einfach 15 Minuten länger pro Anwendung mit einplanen und die Kundin mit diesem kleinen Special verwöhnen. Bitte sprechen Sie die zusätzliche Dienstleistung auch an, denn nur so erzielen Sie den gewünschten Werbeeffect – im Idealfall soll Ihre Kundin schließlich auch ihrer Mutter ein kleines Geschenk oder einen Gutschein aus Ihrem Institut mitbringen. **Wichtig:** Aus jedem Gutschein den man verkauft,

Geschenk- und Aktionsideen zum Muttertag

Mütter im Mittelpunkt

Der Muttertag ist für die Geschäfte ein wahrer Umsatzbringer. Viele schenken an diesem Tag Blumen. Aber ist es nicht viel schöner etwas zu verschenken, was Haut und Seele gut tut? Blumen verwelken – die Haut freut sich über eine entspannende Behandlung



Checkliste Muttertag:

- ▶ 4 Wochen vor dem Muttertag: Dekorieren Sie die Kabine, Fenster und den Muttertagstisch. Starten Sie mit den Marketingaktionen: z.B. Werbe-Postkarten oder Mailings versenden.
- ▶ Sprechen Sie die Kundinnen gezielt zum Thema Muttertag an.
- ▶ Legen Sie kleine Muttertagsgeschenke für Ihre Kundinnen bereit.
- ▶ Bieten Sie spezielle Muttertagsangebote (Mutter-Tochter-Treatment, Zusatzbehandlungen etc.) an und schreiben Sie diese auch im Institut/Schaufenster aus. Berücksichtigen Sie die Aktionen auch auf Handzetteln und Aufstellern.

kann in der Zukunft eine Neukundin werden. Als Dankeschön für den Kauf, kann man der Kundin auch noch ein kleines „Bonbon“ hinzugeben. Bei einem Gutschein für eine Make-up-Beratung legt man zum Beispiel einfach noch einen transparenten Lip Gloss bei. Auch denkbar: Für einen Gutschein über eine Rückenmassage erhält die Kundin noch ein Aromaöl als Extra. Solche kleinen Aufmerksamkeiten werten den Gutschein nicht nur auf, sondern erinnern die Beschenkte automatisch an das Kosmetikinstitut, wenn sie das Produkt verwendet oder sieht. Natürlich sollte man auch seine Stammkunden nicht vernachlässigen: In der Zeit vor dem Muttertag erhalten alle Mütter ein kleines Präsent. Als Geschenke eignen sich sehr gut Produkt-Sondergrößen, zum Beispiel von einer Handcreme.

Tipp: Fragen Sie Ihre Lieferanten bzw. Firmen, ob es Sondergrößen gibt. Auch von Aktionen wie „5 + 1“, können Sie das „Gratis-Produkt“ in den Schrank stellen und für solche Aktionen verwenden. Ob Sie nun Schokoladenherzen, ein kleines Blumenstöckchen oder andere Kleinigkeiten an Ihre vielen Kundinnen verschenken – entscheidend bei solchen Marketingaktivitäten bleibt immer die Kundin durch diese Geschenke an Ihr Institut zu erinnern. Wenn das Institut groß genug ist, können sogenannte Double Treatments in einem Raum angeboten werden. Mutter und Tochter werden bei dieser Anwendung gleichzeitig verwöhnt. Noch ein Gläschen Prosecco für beide hinzu und schon ist der gemeinsame „nachträgliche“ Muttertag perfekt. Auch sehr beliebt sind Mutter-Tochter-Schminkberatungen. An diesem Termin gibt es noch ein schönes gemeinsames Foto für beide als Erinnerung. Solche Beratungen können auch unter ein Motto gestellt werden, wie z.B. „Star-Shooting – einmal aussehen wie ein Star“ oder einfach nur „Natural Beauty – natürlich schöner Look für jeden Tag“. Für Studios, die die Zielgruppe „Kundin mit Kindern“ haben, könnte man auch – in der Woche vor oder nach dem Muttertag – als Special eine Woche lang Wohlfühl-Behandlungen mit Kinderbetreuung anbieten. Für gestresste

Flyer-Vorschlag: Muttertag



Flyer-Vorderseite

Für Mama nur das Beste

Beauty-Oase
Monika Muster

Musterstraße 95
12345 Musterstadt
Tel. 01234 567-0
www.beautyoase.de

- L** Luxus-Behandlungen für alle Mütter zum Sparpreis
- I** Individueller Verpackungsservice
- E** Exklusive Gutscheine schon ab 25 Euro
- B** Beauty-Geschenksets ab 10 Euro
- E** Extra-Wohlfühlmassagen für alle Mütter zum Vorteilspreis

Mit einem Tag in der BeautyOase verschenken Sie ein „Dankeschön“, das von Herzen kommt!

Flyer-Rückseite

Download-Service

Den Flyer „Beauty statt Blumen“ (ohne Bild) können AbonnentInnen kostenlos unter www.beauty-forum.com/downloads herunterladen. Bitte melden Sie sich dazu mit Ihrem Benutzernamen und Passwort an oder registrieren Sie sich als neuer Benutzer.

Mütter ist dieser Service ein echtes Argument, um sich mal wieder etwas Gutes wie eine Kosmetikbehandlung zu gönnen.

Mailings und Co

Damit alle Kundinnen wissen, welche Aktionen Sie am Muttertag anbieten, sollten Sie eine gezielte Werbestrategie fahren. Hierzu eignen sich Mailings oder Kundenanschreiben. Diese können entweder als Brief verschickt werden oder als Postkarte. Wenn Sie

sich für den klassischen Brief entscheiden, dann sind folgende Punkte zu beachten:

► Der weiße Briefumschlag wird durch einen roten oder transparenten Umschlag ausgetauscht und als kleine Überraschung legen Sie z.B. ein kleines Gummibärenherz bei. Hinter dieser Strategie steckt ein einfacher psychologischer Trick: Wenn man als Empfänger bemerkt, dass sich mehr als nur ein Brief im Umschlag befindet, öffnet man die Post meist sofort –

Illustration: Bild-Nr. 19444075, Danu/Fotolia.com

Illustration: Bild-Nr. 19444075, Danu/Fotolia.com

schließlich will man ja wissen, was sich dahinter verbirgt.

► Die Adresse sollten Sie immer per Hand schreiben, das ist nicht nur viel persönlicher, sondern unterscheidet den Brief auch von den vielen Werbesendungen, die man jeden Tag bekommt.

► Auch der Geruchssinn ist ein Faktor, den man beim Kundenbrief mit einbe-

ziehen kann. Dazu bestäuben Sie einfach eine Dekofeder mit einem ansprechenden Duft und legen diese dem Umschlag bei. Damit bleibt der Brief dem Empfänger länger im Gedächtnis und er verbindet mit ihm positive Assoziationen (außerdem ist es nachgewiesen, dass Gerüche, mit denen wir bestimmte Ereignisse verbinden, uns länger im Gedächtnis bleiben).

Beim Versenden einer Postkarte ist z.B. ein größeres oder ausgefallenes Format von Vorteil. Die Postkarte sollte ein schönes Bild zeigen und auf der Rückseite sollten nur die wichtigsten Punkte Ihrer Muttertagsaktion vermerkt werden.

Gemeinsam erfolgreich

Auch Kooperationen mit anderen Geschäften können für Ihre Marketingaktionen genutzt werden. Sprechen Sie einen kreativen Floristen an und fragen sie ihn, ob er zu jedem Muttertags-Blumenstrauß einen Gutschein von Ihrem Institut mit verpackt. Dieser Gutschein kann z.B. eine Maniküre beinhalten (Wert zirka 20 Euro), der auf Ihre Behandlungen einzulösen ist. Auch ein Gutschein über ein kleines Geschenk kann dem Blumenstrauß beigegeben werden. Diesen kann der Kunde dann in Ihrem Institut einlösen.

Tipp zu Kooperationspartnern: Natürlich möchte auch der Kooperationspartner einen Profit von der Zusammenarbeit haben. Laden Sie ihn doch einfach mal zu einer Behandlung oder Make-up-Beratung in Ihr Institut ein und verwöhnen sie ihn. So kann er nicht nur Ihre Räume sehen, sondern auch Ihre Arbeit kennenlernen und sich ein Bild von Ihrem Geschäft und Ihrer Firmenphilosophie machen. Von Vorteil ist natürlich auch, wenn Sie auf einen Kooperationspartner zurück greifen, den Sie persönlich kennen, z.B. den Floristen bei dem Sie selbst Ihre Blumen einkaufen. Für Kooperationspartner eignet sich ein sogenanntes VIP-Provisionssystem. Ihre Partner (Floristin, Boutiquen-Inhaber, Optiker etc.) bekommen als „Dankeschön“ für das Werben und Weiterempfehlen auf alle Behandlungen in Ihrem Studio einen gewissen Prozentsatz Ermäßigung.

Mailing-Vorschlag: Muttertag

Sylvia Mustermann
Musterstraße 123
12345 Musterstadt

BeautyOase
Musterstr. 95
12345 Musterstadt
Tel. 01234 567-80
schoenheit@muster.de
www.muster.de

Auszeit für Mütter

Liebe/r Frau/Herr Mustermann,

gönnen Sie Ihrer Mutter oder Ehefrau doch mal etwas Gutes zu Ihrem Ehrentag! Verschenken Sie eine Auszeit vom Alltag mit unseren exklusiven Geschenkgutscheinen.

Zum Muttertag bieten wir allen Müttern eine **entspannende Gesichtsbehandlung** mit wertvollen Inhaltsstoffen und einer belebenden Rosen-Gesichtsmaske an. Und als kleines **Extra** gibt's noch ein attraktives **Geschenkset in Rosenoptik**, passend zu der Behandlung, von uns geschenkt!

... Natürlich finden Sie bei uns noch viele weitere Geschenkkideen! Also, worauf warten? Besuchen Sie uns oder rufen Sie uns einfach gleich an – wir beraten Sie gerne!

Jeden Dienstag und Donnerstag sind wir extralange für Sie da! Schauen Sie doch einfach einmal nach der Arbeit bei uns vorbei – wir sind bis 21.00 Uhr für Sie da!

Herzliche Grüße, Ihre
Monika Muster
Monika Muster



Foto: Bild-Nr. 11469083; mexxy/Fotolia.com



Download-Service

Das **Mailing „Muttertag“** (ohne Bild) können Abonnenten kostenlos unter www.beauty-forum.com/downloads herunterladen. Bitte melden Sie sich dazu mit Ihrem Benutzernamen und Passwort an oder registrieren Sie sich als neuer Nutzer.



Carena Zuleger

Die Visagistin und Marketingexpertin Carena Zuleger leitet gemeinsam mit Heinz-G. Joeken die Make-up-Schule beauty connection in München. Sie ist außerdem als Moderatorin auf Messen und als Expertin für TV und Fachpublikationen sehr gefragt.