



KOZMETIKA
AFRODITA[®]

2006. április - június

Afrodita hírlevél



Kedves Kolléganők
és Kollégák!

"A mai modern
vital „vívmánya”
a mindennapos
stressz és a
rohanás."

Jelen hírlevelünk, első pillantásra, minden bizonnyal egy kis meglepetést fog okozni az Ön számára. De remélem a kezdeti meglepetés hasznos információkká alakul át! Először is: - ezen Hírlevél bizalmas jellegű és kizárólag Önnek szól! A célunk, hogy felhívjuk a figyelmét az Önben és kozmetikai szalonjában rejlő többlet lehetőségekre. Azaz rávilágítsunk arra, hogy a szolgáltatásának kiterjesztésével a vendégek részére történő többletszolgáltatás nyújtásával jelentősen növelheti vendégei létszámát, javíthat saját belső megelégedettségén, és nem utolsósorban nyereségesebbé teheti vállalkozását.

Miről is van szó? A hangsúly a vendégei számára az otthoni ápolást biztosító, ún. lakossági termékeken van! Első pillantásra azt gondolhatja: „Elcsépelet szöveg! Az üzletek tele vannak ilyen termékekkel.” Igen, ez így van! Viszont gondolja át a következőt is. A nagy üzletláncokban kozmetikai képesítéssel rendelkeznek az eladók? Tudnak-e egyáltalán szakmai tanácsot adni? Megtalálja Öket, amikor szükség lenne rájuk? A válasz: NEM!
És ez az a rés, amiben Ön egyértelmű előnnyel rendelkezik még a „multikkal” szemben is! Itt még Öket is legyőzheti! Rendelkezik szakmai tudással! Szaktanácsot tud adni! És ami még fontosabb: A vendégei hallgatnak Önre, és követik a tanácsait, utasításait! Ezt az előnyt ki kell aknáznia, az Ön és a vendégei érdekében egyaránt!

A mai modern életvital „vívmánya” a mindennapos stressz és a rohanás. Ebből kifolyólag mindenki szereti ha egy kicsit kényeztetik és odafigyelnek rá. Az Ön személyes kapcsolata a vendégével, a figyelmessége, az empatikus készsége, az odafigyelése, mind mind az a többletszolgáltatás, amit egy „multi” sohasem tud nyújtani.

Tehát ne kételkedjen, ne legyen szkeptikus az otthoni ápolásra szánt termékek értékesítésének fontosságát tekintve! Ugyanis ha vendége Önénél nem kapja meg a kívánt krémet, pakolást, testápolót stb., nem marad más hátra számára, minthogy elmegy a legközelebbi drogériába, hipermarketbe, üzletláncba és ott veszi meg. És ez miért lenne jó Önnek?

Kérem, olvassa el teljes egészében Hírlevelünket, hogy Ön is meggyőződhesen a fent leírt szerepének fontosságáról!

Danica Zorin Mijošek
Igazgató

AZ ELSŐ BENYOMÁS! KOZMETIKAI SZALONJA AZ ÖN LELKÉNEK TÜKRE, AMI ALAPJÁN A VENDÉGE MEGÍTÉLI A SZOLGÁLTATÁSA SZÍNVONALÁT!

A kozmetikája az első vizuális hatás alapján, megfelelő szakértelmet kell, hogy sugalljon a betérő vendégek számára. Ezért alakítsa úgy a helyiséget, hogy első szempillanásra egyértelművé váljon szakmai hozzáértése, hogy látni lehessen milyen professzionális kezelési eljárásokat nyújt, és termékeket kínál otthoni ápolásra. Vendégének azt kell éreznie és tapasztalnia, hogy Önnél mindent megkap, hogy minden kívánsága teljesül. Megfelelő kezelést és megfelelő terméket. Kínáljon vendégének olyan termékeket, amelyeket kizárólag Önnél tud beszerezni, és amelyek az Ön által használt professzionális készítmények hatásának határát súrolják.

A termékek mellett kiemelkedő fontosságú, hogy bemutassa az új kezelési eljárásait, a különleges akcióit. Ezt különböző módon teheti meg: a szalon több pontján elhelyezett plakátokkal, szórólapokkal, termékbemutató állványokkal, vitrinekkel stb.

Amennyiben a helyiség adottsága megengedi, mindenképpen érdemes néhány szempontot figyelembe vennie, amikor az otthoni ápolásra szánt termékeket értékesítésre kihelyezi:

- Azon termékeket, amelyekből többet szeretne értékesíteni a bejárat után jobb oldalról helyezze el, vagy a kijárattól balra.
- A vevők leginkább azon termékeket vásárolják, amelyek a szem magasságában helyezkednek el.
- Az újdonságnak számító termékek a pénztár mellett legyenek kiállítva
- Összességében a képzeletbeli középvonalhoz képest jobbról elhelyezett termékeket könnyebben fedezik fel a vendégek azaz a vevők.

MIT KELL TUDNI A SIKERES ÉRTÉKESÍTÉS ÉRDEKÉBEN?

Ahogy már a bevezetőben említettük, a lakossági termékek sikeres értékesítésének alapját maguk a vendégek adják. A termékek túlkínálata, a kommunikációs „hangzavar”, az ár-kavalkád, mind a mai piac viszonyok jellemzője. Így vendége sokszor zavarba jön (és rengetegszer mi magunk is) egy-egy termék, azaz kozmetikum, kiválasztása során. Nem jut hozzá a megfelelő információhoz, nem tudja, kiválasztani a bőrtípusának megfelelő terméket, azaz nincs aki megfelelően kiszolgálja.

Ebből kifolyólag a vendégében kialakul egy vágy a színvonalas kiszolgálás érdekében. Ezt a vágyat kell Önnek csillapítania, azáltal, hogy megadja mindazt, amit a vevői szeretnének. Odafigyeléssel, türelmesen meghallgatva őket még inkább bizalmukba fogják fogadni, ami a későbbiekben egyértelműen kamatozik majd mind a szolgáltatása igénybevétele mind a termékek eladása során. Ez az út vezet az Ön és munkatársai anyagi függetlenségéig, a kellemesebb munkahely, a több vevő felé!

AZ AFRODITA „SALON EXCLUSIVE” TERMÉKEK ÉRTÉKESÍTÉSE, NYERESÉGGYÜMÖLTATÁSA

A „salon exclusive” jelzésű termékek egyértelműen a kozmetikusok által, munkájuk során használt professzionális termékek. Ezek egy része alkalmas arra, hogy vendégei részére eladja otthoni használatra (akár kimérve, akár eredeti kiszerelésben), természetesen az Ön jóváhagyásával, utasításaival. A termékek másik részét viszont csak Ön alkalmazhatja, azaz nem kerülhet ki otthoni használatra. Éppen ezért a Kozmetika Afrodita rendelkezik egy komplex lakossági termékcsalával is, amelyek „tudásban” súrolják a „salon exclusive” termékek hatását. A lakossági termékcsalá teszi Önnek lehetővé a tényleges árbevétel növekedését és a többlet nyereséget. Az értékesítés megkönnyítése érdekében egyes termékekből termékmintát, termékírást tudunk Önnek biztosítani, amelyet továbbadva a vendégének (és már ez is egy plusz szolgáltatás az Ön részéről!) javíthatja hatékonyságát.

A lakossági termékek vásárlását az elkövetkező 3 hónapban, az Ön számára, mennyiségi kedvezményekkel segítjük. Így még inkább növelni tudja a termékek továbbértékesítése során nyereségét, és meggyőződhet arról, hogy szolgáltatása mellett a lakossági eladás is rendkívül fontos és hasznos tevékenység. A legjobb példát a fenti állításunkra a Kozmetika Afrodita „Referencia Kozmetikusai” produkálják. Referencia hálózatunkba való belépésük után, kivétel nélkül jelentős forgalomnövekedést és többlet nyereséget - értek el a lakossági termékek értékesítésével.

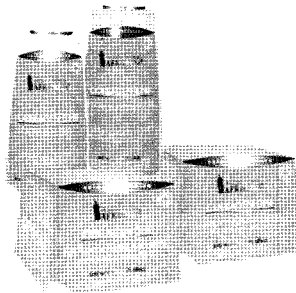
A táblázatok figyelmes és alapos áttanulmányozása során, rájön arra, hogy a mennyiségi kedvezmények maximális igénybevétele során, nyereségét jelentősen növelheti.

Pl. ha csak a kollagénes termékeket vesszük figyelembe, **30%-os** haszonkulcsot alkalmazva (ettől természetesen alkalmazhat többet is), akkor a következő megállapításra juthatunk: 6 db Kollagén CMF krém megvásárlása, majd eladása után, az Ön nyeresége **917 Ft/db** (azaz összesen **5503 Ft.**). Ha egy hónap alatt, naponta csak egy terméket ad el, akkor 22 munkanap alatt, a nyeresége már **20174 Ft.** Egy év alatt viszont már **242088 Ft.**

És ha már két terméket tudna eladni?

Amennyiben az értékesített mennyiséget újabb „eladók” azaz a kollégái bevonásával növeli a számukra kidolgozott megfelelő motivációs tényezővel észreveheti, hogy nyeresége megsokszorozódik. Hát nem vonzó lehetőség? Mindezért csak kellő figyelmet és megfelelő tanácsadást kell nyújtania.

COLLAGEN CMF



A kiapadhatatlan nedvesség és tápláló hatóanyagok forrása, a ráncok (kivéve a mimikai) kialakulásának megakadályozója a COLLAGEN CMF termékcsalád. Ajánlja vendégeinek ezt a különleges termékcsaládot, és tegye lehetővé számukra, hogy megőrizzék bőrük frissességét, feszségét, vitalitását 35 év felett is.



bőrápolás

Termék	Kiszerelés	Nettó ár 1 db	Nettó ár 3 db - 5%	Nettó ár 6 db - 10%	Ajánlott eladási ár (Bruttó)
Collagen CMF ekstra hidratáló krém	50 ml	2292	6532	12377	3575
Collagen CMF intenzív tápláló krém	50 ml	2292	6532	12377	3575
Az Ön nyeresége (nettó)		688	2408	5503	

Termék	Kiszerelés	Nettó ár 1 db	Nettó ár 3 db - 5%	Nettó ár 6 db - 10%	Ajánlott eladási ár (Bruttó)
Collagen ekstra CMF hidratáló tonik	200 ml	1292	3682	6977	2015
Collagen CMF arctej	200 ml	1292	3682	6977	2015
Az Ön nyeresége (nettó)		388	1358	3103	

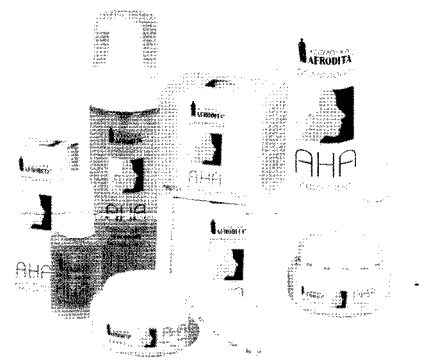
AHA PROFESZIONÁL

gyümölcsavas termékcsalád

Tipikusan ez az a termékcsalád, amelynek egyes elemeit kizárólag Ön alkalmazhatja a kezelése során (pl. AHA hámlasztó szérumot), míg a másik részét AHA tisztító hab, AHA liquid crystal krém, AHA repair & moisture krém a vendégei otthon is használni tudják. Sőt vannak időszakok ill. bőrtípusok amikor kifejezetten ajánlatos az otthon folytatott kezelés. A lehetőségek közül, a teljesség igénye nélkül, néhányat felsorolnánk. Pl.:

- érett és fáradt, regenerálásra szoruló bőrtípus esetében
- a fiatalos, friss külső visszaállítása, és ráncok csökkentése esetén
- zsíros és érzékeny bőrtípusok esetében kimondottan ajánlott a kezelés
- pigment és öregségi foltok eltávolítása esetén

Anti-age multiaktiv fluid, egy igazi elixír, az öregedés lassításának folyamatában. Az otthoni ápolás elengedhetetlen kelléke.



Termék	Kiszerelés	Nettó ár 1 db	Nettó ár 3 db - 5%	Nettó ár 6 db - 10%	Ajánlott eladási ár (Bruttó)
AHA Liquid Crystal fluid	50 ml	2042	5820	11027	3185
AHA Repair & moisture cream	50 ml	2042	5820	11027	3185
Az Ön nyeresége (nettó)		612	2142	4897	

Termék	Kiszerelés	Nettó ár 1 db	Nettó ár 3 db - 5%	Nettó ár 6 db - 10%	Ajánlott eladási ár (Bruttó)
AHA tisztító hab	200 ml	1208	3443	6523	1885
Az Ön nyeresége (nettó)		363	1270	2903	

