

Kopfhautpflege

Zusatz-Dienstleistung mit Produktverkauf



Kopfhaut und Haupthaar stehen im Kosmetikinstitut nicht im Mittelpunkt des Interesses. Doch die Kosmetikerin kann sich diesem Thema auch widmen, um das Wohlbefinden ihrer Kundin zu steigern und ein neues Zusatzgeschäft zu generieren. Schließlich haben Kunden mit empfindlicher Haut meist auch empfindliche Kopfhaut!

Multitalent Öl

Als Basisöle haben sich Jojobaöl und Olivenöl bewährt.

Bei sehr trockener Kopfhaut bieten sich Öle an, die zusätzlich noch regenerierende Eigenschaften haben. Hierbei sind Borretschöl und Nachtkerzenöl, auch wenn sie etwas kräftig riechen, sehr gut geeignet. Ein besonders hochwertiges Öl ist das sogenannte Gold von Marokko, das Arganöl. Es zeichnet sich nicht nur durch regenerierende Eigenschaften aus, sondern wird mit großem Erfolg als haarstrukturierendes Pflegeöl in Friseursalons angewandt.

Besonders wenn das Haar nach Haarfärbungen stark angegriffen und spröde ist, soll es nach nur einmaliger Anwendung wieder geschmeidig sein und glänzen. Arganöl hilft ebenfalls dabei. Haarspliss vorzubeugen. Selbstverständlich können auch hochwertige Duftöle dem Massageöl beigefügt werden. Hierfür eignen sich zum Beispiel Rosenöl, Lavendelöl, Rosmannöl und Salbeiöl. So kann über den Duft auch ein zusätzlicher, positiver Effekt auf die Psyche der Kundin ausgeübt werden.

Jeder Kunde beim Friseur genießt eine entspannende, wohltuende Kopfhautmassage, wenn sie ihm denn angeboten werden kann. Denn bei vielen Behandlungen im Friseursalon ist dringend davon abzuraten, besonders bei den häufig genutzten Dienstleistungen wie zum Beispiel dem Haarfarben oder volumengebenden Wellbehandlungen. Mit einer Kopfhautmassage geht nämlich auch eine Durchblutungsförderung der Kopfhaut einher. Da Haarfarben und Dauerwellpräparate nicht durch die Kopfhaut gelangen sollten und deshalb nur mit Vorsicht angewandt werden, wäre eine zuvor durchgeführte Massage genau verkehrt. Somit wird die doch so beliebte Kopfhautmassage meist nur beim Haarschnitt und hier besonders bei Männern durchgeführt.

Serviceplus

Im Kosmetikinstitut ist das natürlich ganz anders. Dieser Artikel soll der Kosmetikerin Denkanstöße dazu geben, wie sie mit wenig Aufwand ihren Service deutlich steigern kann und sogar in der Lage ist, zusätzliche Umsätze zu erzielen. Auf den ersten Blick scheinen Haare zwar der Attraktivität einer Person durchaus förderlich zu sein, ansonsten werden Haare auch als „tote Anhanggebilde“ bezeichnet – zu Unrecht. Denn die Haare erfüllen nützliche biologische Funktionen. Zum einen dienen sie dem Schutz der Kopfhaut vor schädlichen ultravioletten Strahlen der Sonne. Zum anderen spielt das Haar auch eine wichtige Rolle bei der Wärme-Isolation des Kopfes. Da zum Haar auch die entsprechenden Talgdrüsen gehören, hilft es auch, die Haut vor dem Austrocknen zu bewahren. Ebenso ist es nützlich bei der Verteilung von Schweiß und Talg. Nicht zu unterschätzen ist außerdem die psy-

chologische Bedeutung der menschlichen Behaarung. Langes, volles und kräftiges Haar sendet unter Umständen erotische Signale aus und vermittelt einen Eindruck über Alter, körperliches und seelisches Wohlbefinden.

Kopfmassage

Am einfachsten fällt der Einstieg im Kosmetikinstitut beim Thema Haar und Kopfhaut mit der schon zuvor angesprochenen Kopfmassage. Nutzen Sie die Möglichkeit, damit Ihre Kundin auf die nachfolgende Behandlung einzustimmen. Je nach Jahreszeit und Bedürfnis des Kunden kann diese sowohl eine entspannende als auch eine regenerierende, stimulierende Funktion haben. Verwenden Sie ein wohlriechendes Haarwasser für die Massage. Je nach Kopfhautzustand können Sie auch mit einer kleinen Menge hochwertiger Öle massieren. Eine Übersicht über geeignete Öle finden Sie in dem Kasten auf der vorherigen Seite 27.

Mit der Kopfhautmassage werden die Muskeln gelockert und die Durchblutung gefördert. Die Kundin wird die nachfolgende kosmetische Behandlung umso mehr genießen. Im Sommer oder auch bei leichten Kopfschmerzen ist eine Massage mit einem kühlenden Kopfwasser herrlich angenehm.

Hierbei helfen häufig Extrakte von Menthol und Eukalyptus. Nicht selten leiden Kunden unter trockener und gelegentlich auch schuppiger Kopfhaut. Hier können Sie durch die Wahl eines passenden Massageöls nicht nur Wohlbefinden spenden, sondern gleichzeitig helfen, die Kopfhaut zu regenerieren.

Wenn Sie mit Ölen zur Massage arbeiten, sollten Sie diese zuvor im Wasserbad ca. drei bis fünf Minuten erwärmen. Verwenden Sie das Öl sparsam! Beginnen Sie mit kreisenden Bewegungen von der Stirn hin zum Nacken. Danach führen Sie eine leicht stimulierende Massage durch, beginnend von den Schläfen bis über die Ohren. Variieren Sie den Druck Ihrer Finger. Bewegen Sie die Kopfhaut danach leicht mit kreisenden Griffen. Zum Abschluss legen Sie Ihre Hände rechts und links an den Kopf, üben ein paar Sekunden leichten Druck aus und kreisen nochmals leicht mit den Händen über Stirn und Schläfen (vgl. dazu den Artikel „Kopfmassage“ von Doris Maaß in KOSMETIK international, 01/2010, S. 10).

Zusatzgeschäft

In vielen Frisiersalons erfolgt der Verkauf von hochwertigen Haarpflegeprodukten nur selten oder wird vollständig unterlassen. Dies hat häufig auch damit zu tun, dass

die dort angebotenen Marken zu teilweise erheblich günstigeren Preisen im Einzelhandel angeboten werden. Noch erstaunlich schwach ausgeprägt ist in diesem Bereich das Thema gesundheitsbewusste, naturnahe Haarpflege. Mit den richtigen Produkten und entsprechender Spezialisierung ergibt sich hier für das Kosmetikinstitut ein interessantes Zusatzgeschäft im Verkauf.

Unterschiede

Bei der Auswahl einer Produktserie sollte man darauf achten, dass sich diese deutlich von herkömmlichen, bekannten Produkten unterscheidet. Hierbei sollte besonders bei der Reinigung der Haare auf milde, waschaktive Substanzen am besten ohne Verwendung von Laurylsulfat und Laurylethersulfat geachtet werden. Praktisch sind auch sogenannte Leave-on Pflegeprodukte. Dabei handelt es sich um Haarkuren, die im Haar verbleiben und nicht ausgespült werden müssen. Eine entsprechende Kopfhautmassage kann auch ein hervorragender Einstieg für den Verkauf von Haarpflegeprodukten bieten. Gerade Kundinnen mit sehr empfindlicher Haut sind oft Kundinnen im Kosmetikinstitut. Häufig haben diese auch Kopfhautprobleme und sind für eine gute Beratung dankbar. ■

Fotos: Fotolia/cirquedesprit, Fotolia/blueee



Autor

Jürgen Singer ist Geschäftsführer und Leiter der Abteilung Forschung & Entwicklung von Neovita Cosmetics. Sein Fachgebiet sind Wirkstoffe. Das Unternehmen engagiert sich seit über 40 Jahren für gesundheits- und umweltbewusste Haut- und Haarpflegeprodukte.



Kontakt

js@neovita.de