



# Ein süßes Geschäft

Klebrig und wirkungsvoll: Beim Sugaring wird eine natürliche Zuckerpaste verwendet, um möglichst alle Härchen zu entfernen. Als Angebot im Institut kann die Behandlung außerdem finanziell sehr attraktiv sein. Worauf es wirklich ankommt.



### Autorin

**DAGMAR SCHWAB** gründete 2008 das Unternehmen Hala Schekar, das natürliche Produkte für die Haarentfernung mit orientalischer Zuckerpaste entwickelt. Außerdem bietet das Unternehmen Schulungen im Bereich Sugaring an und hat weltweit Niederlassungen.

**KONTAKT**  
Info@halaschekar.de

## Technik und Know-how spielen eine große Rolle

**A**uf dem Beauty-Markt hat sich Sugaring – die Haarentfernung mit orientalischer, natürlicher Zuckerpaste – in den vergangenen Jahren zu einer lukrativen Dienstleistung der Branche entwickelt. Ein Schwachpunkt dieser Enthaarungsmethode ist das am Markt gängige Ausbildungsangebot. Denn dieses dauert nur einen Tag und ist deshalb vollgepackt mit Theorie und praktischen Übungen an allen Körperregionen. Den Teilnehmern wird damit zu viel auf einmal zugemutet. Dazu kommt, dass die meisten die anspruchsvolle Technik unterschätzen, viele der Ausgebildeten hören nach kurzer Zeit wieder auf, Sugaring anzuwenden und anzubieten. Sie greifen deshalb bald auf das Althergebrachte zurück.

Die Argumente von Gegnern und Skeptikern sind dabei immer die gleichen: Zuckern dauere zu lange und mit ihrer alten Methode seien sie viel schneller. Es ist zwar richtig, dass das Enthaaren mit Zucker besonders am Anfang länger dauert

als z. B. das Wachsen. Denn: Sugaring ist ein Handwerk, das gründlich geübt werden will. Sowohl die Technik als auch das Know-how – z. B. welches Material an welcher Körperregion angewendet werden sollte – zu erlernen, braucht seine Zeit. Ein Tag ist zu wenig, um am Ende tatsächlich alles zu beherrschen.

### Kenntnisse für Minimal-Einsatz

Wie also könnte eine optimale Ausbildung aussehen? Gibt es die eine Ausbildung, die für jeden Teilnehmer perfekt geeignet ist, überhaupt? Nein. Jede Kosmetikerin hat ihre eigenen Ziele. Nicht alle Schülerinnen wollen nach ihrer Ausbildung die erlernte Dienstleistung auch wirklich von Kopf bis Fuß anwenden.

Manche suchen nur nach einer angenehmeren, effektiveren Methode, die lästigen Härchen in den Gesichtern ihrer Kundinnen und vielleicht noch die Achselhaare zu entfernen. Dazu reicht dieser eine Tag Ausbildung dann völlig aus und lohnt sich allemal. Denn auch bei einem minimalen Einsatz lassen sich schließlich schon interessante Umsätze generieren. Hier ein Rechenbeispiel aus dem Instituts-Alltag: Ein durchschnittliches Kosmetik-Institut hat etwa 100 bis 120 Kundinnen im Monat in der Kabine. Aus ei-

## DER CELLULITE PROFIS SEIT ÜBER 30 JAHREN

Werden Sie Teil der  
Erfolgsstory!



**WEYERGANS**  
high care® cosmetics

... more than Beauty!

Weyergans High Care AG  
Gut Boisdorf 81 52355 Düren  
Tel.: + 49 (0)2471 9678-0  
info@weyergans.de  
www.weyergans.de



nem relativ niedrig angesetzten Umsatz pro Kopf von lediglich 25 bis 35 Euro und ohne den Produktverkauf mit einzubeziehen ergibt sich dabei schon ein monatlicher Gesamtumsatz von etwa 3 000 Euro.

Das Sugaring-Handwerk bietet, wenn es um Umsätze geht, noch einiges mehr. Schließlich ist „haarlos“ Trend und die Zielgruppe groß – hat sie doch seit einigen Jahren auch den Mann als Kunden erreicht. Vorbei sind die Zeiten, in denen Brust- und Rückenhaare einen ganzen Kerl ausmachten – denn Frau lehnt sich heutzutage auch nur zu gerne an einer glatten Schulter an.

### Intensivere Profi-Ausbildung

Kein Wunder also, dass es immer mehr Studios für sie und ihn gibt, die sich auf Sugaring spezialisiert haben und nichts anderes anbieten. Für Interessierte, die sich dahingehend ausbilden lassen wollen, empfiehlt sich eine zweitägige Profi-Ausbildung. Diese beiden Tage werden am besten im Abstand von einigen Wochen absolviert. So haben die Schüler nach dem ersten Ausbildungstag genügend Zeit, das Erlernete zu trainieren und die Behandlungsdauer zu reduzieren.



*Nach einer fundierten Ausbildung sollte regelmäßig geübt werden. Nur so können Sie optimale Ergebnisse erzielen. Das bindet bestehende Kunden und hilft dabei, neue zu gewinnen.*

Am zweiten Ausbildungstag kann gezielt an den Lücken gearbeitet und an schwierigen Körperregionen trainiert werden. An diesem Tag steht auch das stark nachgefragte Intim-Sugaring an. Die Enthaarung dieser Zone würde die Teilnehmer am ersten Tag völlig überfordern.

Neben einer fundierten Schulung ist aber auch eine genaue Kenntnis des Materials, das zur Anwendung kommt, enorm wichtig. Es gibt wichtige Grundlagen, die Schüler unbedingt wissen sollten: Es ist z. B. nicht nötig, die Zuckerpasten zu erwärmen – übrigens auch einer der Vorteile gegenüber dem Wachsen. Wer mit seinem Material richtig umzugehen gelernt hat, wird immer genau wissen, bei welcher Kundin oder Raumtemperatur welche Paste zur Anwendung kommt. Faustregel hier: Je niedriger die Temperaturen umso weicher das Material.

Und trotzdem gilt: Je weniger Erfahrung eine Kosmetikerin mit Sugaring hat, umso fester sollte die Paste sein. Allein daran wird schon deutlich, wie wichtig das praktische Üben im Institut auch nach der Ausbildung ist.

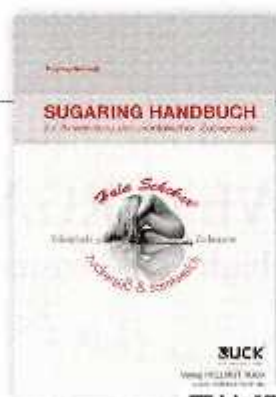
Deshalb ist es ratsam, dass jede Schülerin, schon bevor sie mit ihrer Ausbildung

beginnt, eine Trainingsliste mit mindestens zehn Kundinnen im Kalender terminiert hat. Damit kann von vornherein verhindert werden, Ausbildungsinhalte wieder zu vergessen, denn man bleibt nahtlos in diesem Lernprozess. Dabei kommt man durch tägliches Üben dem Ziel, die weichste Zuckerpaste anwenden zu können, immer näher.

### Verkauf und Neukunden

Aber was kommt danach? Wie gelingt es der Kosmetikerin, diese neue Dienstleistung zum einen gewinnbringend an die bestehende Kundschaft zu bringen und zum anderen wichtige neue Kundenpotenziale zu erschließen? Sugaring als Dienstleistung lässt sich prinzipiell leicht verkaufen. Denn die Nachfrage an Enthaarung ist bei Frauen groß. Im Normalfall kommen die Kundinnen von selbst wieder, da die Haare nach etwa drei Wochen nachwachsen. Bei jeder Kabinen-Behandlung ist Sugaring ohne große Verkaufsgespräche an die Kundin zu bringen, denn das Entfernen lästiger, sichtbarer Härchen gehört einfach zum Grundprogramm – und der Übergang hin zum Entfernen der Haare an anderen Körperregionen ist fließend.

In ganztägigen Verkaufs-Seminaren etwa können Sugaring-Experten zusätzlich wichtige Verkaufsregeln trainieren. Hilfreich sind z. B. Gruppenübungen, in denen die Teilnehmer erfahren, worauf es in einem Verkaufsgespräch ankommt. Hier ist es Ziel der Coaches, den Teilnehmern Authentizität, Emotionalität und Begeisterung im Verkauf zu vermitteln. Aber auch der Punkt „Neukundengewinnung“ sollte zur Sprache kommen. Schließlich braucht jedes Studio nicht nur neue Dienstleistungen für bestehende Kundinnen, sondern auch kontinuierlich neue Kundinnen für das bisherige Angebot. Nur so können langfristig lukrative Umsätze generiert werden. Alles in allem also positive Aussichten für das Geschäft mit der süßen Paste. ■



#### Das Handbuch zur Anwendung von Zuckerpaste

Professionelles Sugaring macht sich gut im Angebot eines Instituts: Es bedient die große Nachfrage an Enthaarungsmethoden und kann ein lukratives Geschäft sein. Im „Sugaring Handbuch“ erklärt Dagmar Schwab die Methode und deren richtige Anwendung ausführlich und praxisnah. Sie vermittelt Basiswissen über Haut und natürlich auch Haare. Der kompetente Einsatz dieser schonenden und nachhaltigen Methode liegt der Autorin sehr am Herzen. Im Buch finden sich u. a. eine Schritt-für-Schritt-Erklärung einer kompletten Behandlung und auch praxiserprobte Tipps und Tricks der erfahrenen Expertin.



Art.-Nr. 6701018

14,91 €