



ÅSA DENG
Kreativ utveckling
Alissa Beauté



DRÖMJOBDET

Vi lever drömmen, men hur överlever vi på drömmen

Oftast börjar drömjobbet som en hobby och ett intresse för något speciellt – vi vill ge service och möta människor som vi vill hjälpa på bästa sätt. Men hur gör vi för att också själva få tillbaka från det vi ger?

Text: Åsa Dengg

Beröring berör!

Våra kunder har fullständig tillit till vår kunskap, kunden lägger sig i våra händer med individuella förväntningar på resultat i kombination med den där sköna stunden bara för sig själva – det gäller för hudterapeuten att möta sin kund just i den stunden med fullständig närvaro och leverera en professionell skraddarsydd behandling som ger önskat resultat både för kropp och själ. Tack vare SHR så kan vi sträcka på oss och vet att vi och våra kollegor runt om i landet har rätt utbildning och rätt inställning till vårt yrke. Att jobba som hudterapeut är något mer än att vårda någon annans hud.

Vi berör våra kunder på flera olika sätt – det är viktigt att vi förvaltar detta förtroende med stor respekt. Vi ger kunden mer än ”bara” en behandling, ett avtryck som ger kunskap och ökad livskvalitet. Vi får en trogen kund som kommer tillbaka regelbundet och dessutom rekommenderar oss till nya kunder.

Vi som har valt serviceyrket och särskilt ett yrke som vi har som ett eget intresse – hur många massörer har inte fått höra: ”oh du som är massör kan inte du bara massera mina axlar jag är så stel” – eller en hudterapeut som är på middag och vårt middagssällskap vill genast ha en

hudanalys och tips om produkter – klart vi bjusar på det, det är ju bara roligt!

Men hur balanserar vi vårt yrke mellan roligt och business – vi är alla beroende av vad som händer på sista raden vid dagens slut. Hur mycket lön kan vi ta ut denna månad? Att ha en välnummerad utbildning – vara med i SHR som står för kvalitet är en bra start – det som sedan avgör är att du håller dig på topp och lite till så att du håller i längden.

Öka lönsamheten – stärk ditt varumärke!
Som hudterapeut är det hantverket som är det centrala i vårt arbete, men ett bra hantverk utan kunder ger ingen mat på bordet. Kundvård på ett personligt och professionellt sätt är nyckeln för att en hudterapeuts verksamhet och varumärke ska växa.

För att utvecklas som hudterapeut där konkurrensen är intensiv är det viktigt att hänga med och vara nyfiken på nyheter och nya arbetssätt. Kreativitet och öppenhet bidrar till lönsamhet, så för att öka lönsamheten gäller det att hålla sig a' jour med marknaden, söka kunskap och få erfarenhet – kom ihåg att det är du som är varumärket och det är viktigt att du som arbetar med dina händer som redskap inte stannar upp i gamla och ”bekväma” hjulspår. Det kan vara avgörande för din framtid.

Persoling hudterapeut och individanpassad hudvård!

Precis som en personlig tränare arbetar med kroppen för att nå bästa resultat lär vi oss som hudterapeuter att analysera kundens hud – det är det första vi gör för att sedan kunna skraddarsy behandlingen för just den här personen. Hur blir du unik – och gör bättre affärer. Du måste våga tänka nytt och utveckla dig själv. Det unika i ditt arbetssätt ligger i din personlighet och ditt sätt att möta din kund på ditt professionella sätt. Att erbjuda och ge din kund individuell skraddarsydd hudvård på hög nivå. Nya hudvårdsprodukter kan vitalisera, skapa nya utmaningar och dessutom ge dig en större möjlighet till individanpassad hudvård och varierat försäljningsutbud.

Förnya din salong, eller ditt SPA, med ett koncept som tar ert utbud till nästa nivå. Allt ifrån att erbjuda enskilda innovativa behandlingar och kurer till att ha flera kunder samtidigt som privata grupper och events tex gruppSPA.

Väv in något som ger mervärde och ökar medvetenheten om vår hälsa.

Träning, kost och hudvård är en synergi som ger bättre resultat och får våra kunder att må bra och känna sig mer nöjda med sig själva. Ta gärna hjälp av någon i ditt nätverk som arbetar med träning och kost, om du inte behärskar de bitarna själv, det blir ett roligt samarbete och ger kunden maximal hälsoboost

En annan idé för att få ett ökat inflöde är att erbjuda längre kurer som varar över veckor eller månader. Det kan vara en ansikts- eller kroppskur som är på t ex 4 veckor där du som terapeut syr ihop ett koncept på regelbundna behandlingar på salongen och ger kunden ett hemmaprogram som denne följer mellan behandlingarna.

Gruppbehandlingar, på ett trevligt sätt ha ett event för flera samtidigt – det kan vara slutna grupper men det kan mycket väl vara något du har schemalagt i ditt veckoutbud.

Det kan vara en idé att se över din behandlingsmeny – att ha 25 minuters behandlingar är sällan en bra affär då din arbetsinsats garanterat blir längre än så, en balans mellan bra service till din kund och hur du på bästa sätt ska kunna få ditt företag att gå bra kräver sin planering.

Vidare att tänka på

- Se över dina fasta utgifter tex hyran och löpande utgifter, basic men nödvändigt.
- Är dina avtal med leverantörer skraddarsydda att passa just din salong.
- Kan ditt utbud av behandlingar förnyas, utökas eller minskas och bli mer personligt.
- Kan du ta hjälp av andra yrkesgrupper i din närhet för att skraddarsy koncept som gynnar din kund och gör att dina erbjudanden blir unika.
- Var nyfiken och kreativ – utveckla dig.
- Kunden i centrum med respekt, diskretion och god sed – att skapa tillit och vara professionell betyder en trogen kund som rekommenderar dig till nästa osv.
- Du är ditt varumärke – det du står för, säger och gör kan stärka ditt varumärke både positivt men även negativt.

