

'IK WIL ELKE KEER EEN 'WOW-EFFECT' HEBBEN'

ZÓ DRUK DAT JE NAUWELIJKS DE TIJD NEEMT OM EENS MET EEN AFSTANDJE NAAR JE BEDRIJF TE KIJKEN: VEEL ONDERNEMENDE SCHOONHEIDSSPECIALISTEN ZULLEN HET HERKENNEN. "EEN LUXE PROBLEEM", LACHT KUNO BREEN VAN SALON BEAUTY COACH IN AMSTERDAM. ZE BOUWDE IN ZESTIEN JAAR EEN GOEDLOPENDE ZAAK OP MET EEN DUIDELIJKE KOERS OP HUIDVERBETERING – SINDS DECEMBER VORIG JAAR OOK MET BEHULP VAN DE COLLAGEENLAMP BEAUTY ANGEL. OM HAAR SALON BUSINESSWISE VERDER TE ONTWIKKELEN, SCHRIJFT ZE ZICH IN VOOR DE BEAUTY AWARD 2017.

Waar ben je begonnen?

Kuno: "Ik kreeg zestien jaar geleden de kans om voor mezelf te beginnen op KNSM-eiland. Een oud-collega uit de tijd dat we in de parfumerie werkten, huurde daar een ruimte bij een kapsalon. Zij kon het in het eentje niet meer aan en toen zijn we gaan samenwerken. Er kwam een jong trendy, hoogopgeleid publiek en het was een hippe kapper, heel leuk en gezellig, daar pasten we goed bij. Dat hebben we tien jaar gedaan en toen hield de kapper ermee op. Daarna zijn we zes jaar geleden in ons eigen pand verder gegaan, ook op het eiland, aan de overkant. Mijn collega is een paar jaar geleden gestopt en ik ben in mijn eentje verder gegaan. Dat

was best wel spannend, maar het heeft er wel toe bijgedragen dat ik er helemaal voor ben gegaan en verder ben gegroeid."

Is je kijk op het vak in die tijd veranderd?

Kuno: "Nee, wel verder uitgediept. Ik ben altijd voorstander geweest van huidverbetering en die koers werd steeds duidelijker. Klanten merkten het verschil in mijn aanpak. Doordat ik altijd heel duidelijk uitleg wat en waarom ik iets adviseer of doe, gaan klanten hierin mee. Zo werk je samen met je klant 365 dagen per jaar aan de huid en dat geeft zichtbare resultaten. Daar ligt ook mijn passie. Ik heb huidverbeterende merken erbij gezocht waar ik ook daadwerkelijk verder mee kwam, met goede producten en goede trainingen. De Beauty Angel past daar helemaal bij. Ik ben altijd bezig om me vakmatig te ontwikkelen. Vorig jaar heb ik mijn diploma Medisch schoonheidsspecialist gehaald. Maar ook op businessgebied stop ik veel tijd in ontwikkeling. Zo heb ik trainingen gedaan als Business Building, Sturen op cijfers, Versterk je ondernemerschap en verkoop- en managementtrainingen van de merken waar ik mee werk. Mijn ouders hadden een juwelierszaak en stonden niet te juichen toen ik schoonheidsspecialist wilde worden, maar stimuleerden we wel om er alles uit te halen. Ze stuurden me in 1992 al naar een training voor verkopen in de salon. Dat was toen vloeken in de kerk maar voor mij was het al heel vanzelfsprekend. Door behandelingen te ondersteunen met producten voor thuis haal je veel meer resultaat."



'IK BEN ALTIJD VOORSTANDER GEWEEST VAN HUIDVERBETERING EN DIE KOERS WERD STEEDS DUIDELIJKER'



Hoe kwam je uit bij de Beauty Angel?

Kuno: "Er is echt vraag naar anti-aging en huidverbetering, dat ligt ook aan de doelgroep waar ik mij op richt en de locatie waar mijn salon gevestigd is. Ik zocht naar een aanvulling op wat ik had, een resultaatgerichte methode die veilig is en ook een prettige ervaring biedt. Een collega die net als ik met La Colline werkt, tipte mij over het licht. Zij was erg tevreden over hoe de collageenlamp werkt in combinatie met La Colline. Zo kwam ik in contact met Emily (Emily Coumou, salesmanager JK-Nederland, red.). Ik ben heel kritisch maar wat me erg aansprak was de manier waarop ik benaderd werd. Met veel kennis – ze wist echt waar ze het over had – en met een bepaalde vrijblijvendheid. Ik kon de Beauty Angel eerst drie maanden uitproberen en vond ik het dan niks, dan namen ze hem weer mee – even goede vrienden. Zo wil ik ook met mijn klanten omgaan. Het gaf een vertrouwd gevoel, het geeft aan dat iemand gelooft in zijn product. En ik wil alleen met producten werken waar ik achter sta en waar ik echt het resultaat van zie. De lamp kwam in december 2015 en staat er nog steeds. Ik vind ook het bedrijf achter je product belangrijk, de mensen met wie je zakendoet. En ik vind het een prettige samenwerking met JK."

Hoe zet jij de Beauty Angel in?

Kuno: "De eerste maand heb ik hem gewoon bij de behandeling aangeboden. Ik vertelde mijn klanten dat ik iets nieuws had en of ze dat wilden uitproberen. Mijn klanten hebben veel vertrouwen in mij, als ik erachter sta weten ze dat het goed is. Het merendeel ging erin mee en die klanten raakten allemaal heel enthousiast. Het is nu standaard bij bijna elke behandeling en ze willen er graag onder."

Iedereen is er gek op en voelt zich er goed bij. Het resultaat op de huid is voor mij duidelijk tweeledig. In eerste instantie geeft het je hele behandeling een extra boost: de huid straalt extra energie uit. Daarnaast stimuleer je de fibroblasten. Hierdoor zal de huid – indien de juiste bouwstoffen aanwezig zijn en in combinatie met goede verzorging – meer collageen en hyaluronzuur aanmaken. Het resultaat is een vollere en gladdere huid. Het is ook heel ontspannend. Ik vind het belangrijk dat het een prettige behandeling is maar zeker ook dat je echt ziet dat de huid verbeterd is. Ik wil elke keer een 'wow-effect' hebben."

Heb je nog spannende plannen?

Kuno: "Ja! Ik ga me inschrijven voor de Beauty Award 2017. Aan de ene kant denk ik: 'Laat mij maar gewoon lekker behandelen'. Aan de andere kant denk ik dat het goed is, dat het een mooie manier is om eens kritisch naar jezelf en je bedrijf te kijken. Omdat ik het altijd zo druk heb – mijn bedrijf loopt al vijftien jaar heel erg goed – blijf ik bedrijfsmatig op dit moment een beetje achter omdat het niet direct nodig is daar iets aan te doen. Voor de Beauty Award moet je je bedrijf weer verder ontwikkelen, dus dat is een mooie stok achter de deur. Investeren in mijn website, meer nieuwsbrieven schrijven, marketing... maar als je agenda elke dag en elke avond vol zit, is dat lastig. Ik moet echt tijd uitboeken waarin ik geen klanten behandel. Ik ben altijd maar gericht op de huid."

Heb je nog een toekomstwens?

Kuno: "Ik zou graag het concept Beauty Coach verder willen uitbreiden met meer mensen. Liefst met partners. Ik vind het leuk om samen te werken met mensen die ook gepassioneerd zijn en om kennis te delen." ❀



MEER INFORMATIE

JK-Nederland B.V.
Stuttgartstraat 22 - 24
3047 AS Rotterdam
T 010 - 462 29 33
E info@jk-nederland.nl
www.jk-nederland.nl
www.ergoline.nl
www.beauty-angel.nl