



Permanent Make-up als lukrative Zusatzdienstleistung im eigenen Institut haben viele Kosmetikerinnen bereits für sich entdeckt. Eine andere Möglichkeit ist es, die dauerhafte Schminkmethode mobil, also in Kooperation mit Fremdinstituten, anzubieten.

Permanent Make-up

Mobilservice boomt

Permanent Make-up als Zusatzdienstleistung ist aus der Welt der professionellen Kosmetik nicht mehr wegzudenken. Selbstverständlich ist es für die Kundin eine große Vertrauenssache, sich dauerhaft verschönern zu lassen. Feinste Härchenzeichnung bei den Augenbrauen, eine dezente Wimpernkranzverdichtung oder auch ein dekorativer Lidstrich sowie traumhaft schöne, verführerische Lippen sollten nur von einem Profi pigmentiert werden. Während viele Kosmetikerinnen die Dienstleistung Permanent Make-up im eigenen Institut anbieten, gibt es darüber hinaus die Möglichkeit des mobilen PMU-Service.

Nancy Schubert aus dem Hause Long-Time-Liner® Conture® Make up ist seit vielen Jahren als mobile Pigmentiererin aktiv und bereist das ganze Bundesgebiet, um bei festen Mobilstationen ständig und zuverlässig Kunden in den Instituten zu behandeln. Für BEAUTY FORUM hat Long-Time-Liner®-Geschäftsführerin Corinna Kuffner Nancy Schubert zu ihren Erfahrungen in Sachen Mobilservice befragt.

■ **BEAUTY FORUM:** *Frau Schubert, wie sieht Ihr ganz normaler Arbeitsalltag aus, wenn Sie unterwegs sind?*

Nancy Schubert: Es kommt natürlich darauf an, wie weit der Anfahrtsweg zu dem jeweiligen Kosmetikinstitut ist. Oft ist es auch so, dass ich einen Abend vorher anreise, um dann auch wirklich früh mit den Behandlungen beginnen zu können. Mein Gerät, Farben und sonstige Arbeitsmaterialien habe ich selbstverständlich immer dabei. Die Liege mit Stuhl sowie gutes Licht müssen in dem Kosmetikinstitut, in dem ich meine Dienstleistung anbiete, bereitgestellt sein. Je nach Kundenterminen plane ich den Tag. Anhand meines Beispiels sieht das so aus: Wenn ich in einem Institut zum ersten Mal bin, sollten fünf bis sieben Neukunden eingetragen sein. Das Institut lässt sich bei Ter-

minvergabe von den Kunden sicherheitshalber eine Anzahlung geben; so ist die Termineinhaltung gewährleistet. Besuche ich ein Institut zum wiederholten Male, müssen der Rentabilität halber zu den Nachbehandlungen immer auch Neubehandlungen dazukommen. Das Institut erhält 25 % vom Umsatz, der durch das Permanent Make-up erzielt wurde. Also, je mehr Kundinnen eingetragen werden können, desto lukrativer ist dann auch der Tag für das Institut. Wichtig ist auch, dass das Institut mit mir keine zusätzliche Arbeit hat; alles, was mit dem Permanent Make-up zu tun hat, wird von mir erledigt.

■ **Inwiefern unterscheidet sich ein PMU-Mobilservice von der Arbeit z.B. in einer festen Filiale?**

Es ist natürlich sehr anstrengend, ständig unterwegs zu sein, aber auch sehr abwechslungsreich. Man lernt viele neue Menschen und Orte kennen. Die Kundinnen sind begeistert und bringen oft zu dem Nachbehandlungstermin ihre beste Freundin – für mich eine potenzielle Neukundin – mit. Wenn man mobil in einem Kosmetikinstitut arbeitet, ist die Atmosphäre meiner Erfahrung nach meist etwas privater.

■ **Welcher Kundenkreis nimmt den Mobilservice in Anspruch?**

Die Kundinnen sind aus allen Gesellschaftsschichten und jeden Alters.

Corinna Kuffner | Die Permanent-Make-up-Expertin ist in die Fußstapfen ihrer Mutter, Waltraud Kuffner, getreten und führt erfolgreich das Stammhaus der Firma Long-Time-Liner in München. Darüber hinaus ist sie in den europaweiten Filialen als Geschäftsführerin tätig.



Egal ob Geschäftsfrau oder Hausfrau, eine rüstige Rentnerin oder junge Sportlerin. Für jede Frau ist Permanent Make-up eine Lebensbereicherung. Meist sind es bereits bestehende Kundinnen des Instituts, zu dem ich fahre. Oft wird so ein Tag als „Tag der offenen Tür“ angeboten, wo ich auch kostenlos berate. Entscheidet sich dann eine Kundin für eine Pigmentierung, kann ich sie auch gerne gleich behandeln.

■ **Wie sieht es mit den Nachbehandlungen aus?**

Die Nachbehandlungen liegen meist in einem Zeitraum von vier Wochen. In dieser Zeitspanne kann das Institut auch wieder Neukunden werben, die dann einen Folgetermin für beide Seiten wieder umsatzkräftig werden lassen können.

■ **Was sehen Sie als wichtigste Voraussetzung für einen erfolgreichen Mobilservice?**

Ich denke, dass Zuverlässigkeit und ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen Institut und mobiler Pigmentiererin das A & O für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind. Nur so kann man dem Kunden die Sicherheit geben, in guten, professionellen Händen zu sein. ■



Nancy Schubert ist bereits seit vielen Jahren im Auftrag der Firma Long-Time-Liner mit ihrem Permanent Make-up-Mobilservice erfolgreich