



Der Hauptwunsch von Männern ist eine gepflegte, genährte Haut, die ideal aussieht und keine Spur von einer Schönheitsbehandlung aufweist.

Foto: Johannes Thier / pixelio.de

Mehrwert einer lang angelegten Behandlung oftmals noch nicht gelernt ist. Der Einsatz von Produkten, die speziell für die besonderen Bedürfnisse der Männerhaut entwickelt wurden, ist wichtig und der Hinweis auf erfrischende Texturen auf Gel- und Lotionbasis wirkt vertrauensbildend. Der Hauptwunsch von Männern ist eine gepflegte, genährte Haut, die ideal aussieht und keine Spur von einer Schönheitsbehandlung aufweist. Die reichhaltige Massagecreme mit Rosenduft ist für Damen ein purer Pflegehimmel, für Herren oftmals das Grauen, wenn sie sich vorstellen, dass sie im Anschluss glänzen könnten oder ein Rückstand der Pflege auf der Haut verbleibt. Daher ist nach dem letzten Pflegeschritt eine rückstandslos einziehende Tagespflege zu verwenden, die die Haut matt und rein zurücklässt.

Massagen sind bei Herren nach wie vor die am häufigsten gebuchten Behandlungen und stellen speziell im Institutsbereich ein oftmals ungenutztes Umsatzpotential dar. *Aber Achtung:* Männer erwarten eine intensive und kräftig durchgeführte Massage – nur wenn das geleistet werden kann, macht es Sinn, diese Angebote aufzunehmen. Im Institutsbereich kann dieses auch über eine Kooperation mit einer Masseurin/Physiotherapeutin an entsprechenden Tagen geleistet werden, um so ein professionelles Umfeld auf allen Ebenen zu gewährleisten.

War ein Mann zufrieden mit der Leistung und den Produkten, wird er wenig Veranlassung sehen, sich neu zu orientieren und etwas anderes auszuprobieren. Deswegen sollte man sich ganz bewusst Zeit für Herren nehmen und sie als zukünftigen Stammkunden behandeln, denn es ist ein nachhaltig lohnendes Investment. ■

Natalie Fischer ist als Spa-Expertin mit internationaler Erfahrung eine kompetente Ansprechpartnerin rund um zeitgemäße Spa-Kultur. Mit ihrem Beratungsunternehmen **Natalie Fischer Spa-Consulting** bietet sie maßgeschneiderte Unterstützung für Spa-Betriebe & Industriepartner an.

Info: www.nf-spaberatung.de



Männer lieben es männlich

– maskulines Körperbewusstsein und Pflege

Still und leise, aber stetig wächst der Anteil der Männer in Spas und Kosmetikinstitutionen. Wer die Zielgruppe Herren optimal ansprechen möchte, muss allerdings einige grundlegenden Dinge beachten.

Stärke, Charme und maskulines Stilempfinden sind die Attribute der neuen Männlichkeit. Ein gepflegtes Äußeres ist als visuelle Weiterführung einer inneren achtsamen Haltung – sich und anderen gegenüber – zu verstehen. Das zeitgemäße Männerbild hat eine tiefgreifende Wandlung durchgemacht und setzt Männer einem ebenso hohen Optimierungsdruck aus wie Frauen. Hieraus leitet sich auch

ein verändertes Körperbewusstsein ab, verbunden mit der Erkenntnis, dass regelmäßige Pflegeauszeiten unumgänglich sind.

Die Herangehensweise in der Beratung und im Verkauf sowie in der Darstellung der Angebote für Herren unterscheidet sich völlig von der pauschal feminisierten Spa-Ansprache. Betritt ein Mann ein Institut, verfolgt er in der Regel eine konkrete

Kaufabsicht. Frauen hingegen wollen inspiriert werden. Sie stöbern durch mehrere Angebote und lassen sich häufig von der Aufmachung am Point of Sale überzeugen. Männer steuern bewusst ein Ziel an. Daher macht die Integration von »Gentleman's Corner« im Institut- oder Spa-Konzept oftmals Sinn. Also die Schaffung von Zonen, die von der Formsprache und der Produktauswahl auf den ersten Blick auf Herren als Zielgruppe hinweisen. Klischeebehaftete Inhalte, die Herren eher abschrecken und nicht immer den professionellen Anspruch des Instituts oder des Spas unterstreichen, müssen überdacht werden und passen nicht in das Selbstverständnis der neuen Männer.

Ruhige Raumgestaltung bevorzugt

Herren bevorzugen ein klares Raumkonzept ohne allzu viele visuelle Ankerpunkte. Ruhige Farben und ein dezenter frischer Raumduft ohne betont florale Komponenten

lassen ihn bereits beim Eintritt in die Kabine entspannen und unterstreichen das Gefühl, hier richtig zu sein. Bei Gesichtsanwendungen ist der Verzicht der Haube als Haarabdeckung angeraten. Stattdessen kann ein schmal gelegtes Handtuch gebunden und gleichzeitig erläutert werden, dass dabei die Haarkontur geschützt wird. Auch der berühmte Herren-Einmalslip löst häufig ein nachhaltiges Spa-Trauma aus. Besser ist es, die Körperanwendung mit dem Slip bzw. der Badehose durchzuführen. Der Verzicht von Bekleidung im Intimbereich sollte vermieden werden, um Missverständnissen in der Kabine vorzubeugen.

Das ausführliche Vorgespräch zur achtsamen Klärung der Bedürfnisse und der Erläuterung der Anwendung ist bei allen Gästen – jedoch speziell bei Herren – essentiell. Dieses Gespräch sollte stets auf Augenhöhe mit dem Gast im Sitzen geführt werden. Hier kann das Vertrauens-

verhältnis aufgebaut werden, das wichtig für einen gelingenden Ablauf der Anwendung ist und anschließend in der Produktempfehlung mündet. Auch die Information, dass die Behandlung »nur als Gutscheine oder Paketleistung« in Anspruch genommen wird, kann ein guter Anknüpfungspunkt sein. So lässt sich herausfinden, was der Gast denn am liebsten in Anspruch genommen hätte, um das dann möglicherweise mit Aufpreis individuell umzusetzen.

Speziell für Männerhaut entwickelte Produkte

Bei den Interaktionen vor und während der Anwendung ist die explizite Vorteilsdarstellung sowie die Wiederholung der Dauer für Herren von großer Bedeutung und gibt Sicherheit. Treatments mit über 80 Minuten Länge sowie Paketleistungen mit mehr als zwei Inhalten wirken oftmals nicht ansprechend, weil der konkrete