

Redactieteam - Beautyspot.nl

HELDIN VAN DE MAAND: JUDITH SCHEELE

11.10.2017 | [Branchenieuws](#) | 1 keer bekeken



Judith Scheele is onze heldin van de maand oktober 2017. Ze wordt in het zonnetje gezet door [Esthé-Care Cosmetiek](#).

KUN JE JEZELF EVEN VOORSTELLEN?

Ik ben Judith Scheele, 24 jaar en ben opgegroeid in de West-Zeeuws-Vlaamse polders waar ik ook werk en woon. Sinds 4 jaar ben ik eigenaresse van Beauty & Feet deluxe waar ik als schoonheidsspecialiste, medisch pedicure en wimperstyliste werk.

HOE KWAM JE TOT DE BESLISSING OM JE EIGEN SALON TE OPENEN?

Van kleins af aan had ik al de droom een eigen bedrijf te beginnen. Ik had nog geen idee wat voor een soort bedrijf dat zou moeten worden. Ik vond zowat alles leuk en alles was een uitdaging, totdat ik in aanraking kwam met het vak van schoonheidsspecialiste en pedicure.

Dat mijn ouders altijd een eigen bedrijf hebben gehad en nu samen één bedrijf runnen, heeft een grote invloed op mijn droom gehad.

WAARMEE ONDERSCHIED JIJ JE VAN DE ANDERE PRAKTIJKEN OF SALONS?

Mijn salon ligt midden in de polder bij de boerderij van mijn ouders en staat los van het huis. Het is een mooi plekje midden in de natuur.

In mijn behandelruimte zit ook een tuindeur zodat mijn klanten direct op de natuurvijver en verschillende bomen kijken. Hierdoor komen ze heerlijk tot rust en hebben ze bij ieder bezoek een ander uitzicht en beleving door de seizoensveranderingen.

Ook heeft de salon een wachtruimte die ik in een aantal minuten omtover tot een workshop ruimte. Dit zie je niet veel bij ons in de regio.

WAT ZIJN JOUW ONDERSCHIEDENDE KWALITEITEN?

In de salon onderscheid ik mijzelf door de wens van de klant en de behoefte van de huid te combineren en door de communicatie hierover met de klant. Met de passie voor het vak en door de massages laat ik mijn enthousiasme zien en voelen aan de klant, waardoor ze zichzelf op hun gemak voelen.

Mijn Zeeuwse nuchterheid en het out-of-the-box denken speelt naar mijn idee een grote rol in mijn inspiratie, maar ook om te weten waar de grens van mijn kennis ligt en wanneer ik klanten beter door kan sturen naar een collega of andere specialist.

WAAROM HEB JE GEKOZEN VOOR JOUW HUIDIGE PRODUCTEN?

Het belangrijkste voor mij is de kwaliteit van de producten en de resultaatgerichte behandelingen maar ook de beleving tijdens het gebruik.

Ook vind ik het belangrijk dat de kans op overgevoeligheid of allergische reacties wordt geminimaliseerd en hoe hiermee omgegaan wordt door de leverancier van het merk. Daarnaast vind ik het geven van behandelingen met speciale maskers en massages die het directe persoonlijke contact en de holistische manier van werken stimuleren fijn.

Door verschillende informatie pakketten aan te vragen, proefpakketten te testen en gesprekken te voeren ben ik o.a. uitgekomen bij de producten van [Diego dalla Palma professional](#).

WAT DOET JOUW LEVERANCIER VOOR JOU?

Mijn leverancier van Diego dalla Palma professional is Esthé-Care Cosmetiek. Zij helpen mij niet alleen met de producten en behandeling maar ook met de ondersteuning voor marketing en het organiseren van o.a. workshops en open dagen.

Als ik vragen heb over een bepaald product, ingrediënt of de verkoop van een product of behandeling, dan staan ze altijd voor mij klaar. Daarnaast helpen ze ook

om mijn salon groter te laten worden, met tips en adviezen maar ook als sparring-partner.

HOE GA JE OM MET CONCURRENTIE IN JOUW OMGEVING?

Wat concurrentie betreft heb ik een beetje het motto *'Mijn salon, mijn manier, mijn kwaliteit, mijn prijzen, mijn klanten'*.

Natuurlijk steekt het mij ook wel eens als er dicht in de buurt een salon opent met lagere prijzen, of dezelfde ideeën. Maar dan bedenk ik mij ook weer snel dat mijn klanten niet komen voor een zo goedkoop mogelijke behandeling maar voor mijn kennis, persoonlijk advies en de behandeling die ik op maat samenstel. Een klant moet het vertrouwen krijgen in mij.

Ik weet van mijzelf heel goed wat ik wel en niet aan kan bieden en overleg dit met mijn klant en verwijs ze liever door naar een andere specialist waar de klant goed geholpen wordt dan zelf te gaan "prutsen" om de klant te kunnen behouden.

HOE KOM JE AAN NIEUWE KLANTEN?

Nieuwe klanten komen voornamelijk binnen via mijn website of via mond-tot-mond reclame. Regelmatig zet ik berichtjes op facebook of instagram. Af en toe plaats ik ook wel advertenties in een regionaal blad, maar ik merk dat ik hier maar af en toe nieuwe klanten door krijg. Social media werkt voor mij het beste.

WAAR STA JE OVER 5 JAAR?

Over 5 jaar zie ik mijn salon niet meer op de boerderij maar in het dorp, waar ik ervoor zal zorgen dat de klanten nog altijd kunnen genieten van de natuur vanuit de behandelstoel. Zoals ik het nu voor mij zie, zou ik graag minimaal 1 medewerk(st)er in dienst willen hebben en de salon uitbouwen tot een begrip in de regio.

Dat is de komende tijd mijn focus! Ik heb er zin in!