

Persoonlijke aandacht

STAAT CENTRAAL BIJ ESTHÉ-CARE COSMETIEK



Floor Paulusse en
Angelique Paulusse - Thomas

ESTHÉ-CARE COSMETIEK EN HET ITALIAANSE DIEGO DALLA PALMA PROFESSIONAL GAAN HAND IN HAND. SINDS 2011 IMPORTEERT EIGENARESSE ANGELIQUE PAULUSSE – THOMAS DIT TOONAANGEVENDE BEAUTYMERK IN NEDERLAND. DE BEAUTYSALON SPRAK MET HAAR OVER HAAR BEDRIJFSVOERING, SOCIAL MEDIA EN HET BELANG VAN PERSOONLIJK CONTACT.



Toen Angelique jaren geleden door een kennis werd getipt over Diego dalla Palma professional, werd ze meteen verliefd op dit merk. “De presentatie en uitstraling spraken mij direct aan. De resultaten waren voor mij echter doorslaggevend. De formule 51+3 Hyalu is de kern van alle behandelingen. Dr. Anna Mastropalo is verantwoordelijk voor de ingrediëntkeuze van elke crème. Onze producten in onze portefeuille moeten resultaatgericht zijn. Dat is ook wat het prettig maakt om met de producten te werken. Geur, textuur, resultaat en uitstraling.”

De beautybranche is Angelique met de paplepel ingegoten: “Mijn moeder was schoonheidsspecialiste en dat inspireerde mij om dezelfde richting op te gaan. Mijn jongste dochter Floor is dan weer in mijn voetsporen getreden. Inmiddels is zij gediplomeerd en werkzaam als schoonheidsspecialiste en make-up artist voor Esthé-Care Cosmetiek. Floor geeft trainingen, advies en workshops aan klanten die met de make-up en skincare van Diego dalla Palma professional werken.”

KRACHT VAN HET BEDRIJF

Diego dalla Palma professional ontwikkelde RVB Skinlab voor lichaam- en gezichtsverzorging en zette ook RVB LAB een professionele make-up lijn op. “Deze professionele lijnen vallen naast de goede kwaliteit ook op door de fraaie uitstraling. Het is immers een Italiaans product en Italië staat bekend als koploper op het gebied van mode. De cosmetica sluit perfect aan op de modetrends van komend seizoen. Er zit echt een visie achter elk product van deze lijnen.”

Kennisdeling en persoonlijk contact zijn kernwaarden die Esthé-Care Cosmetiek hoog in het vaandel heeft staan. Daarin schuilt volgens Angelique dan ook de kracht van haar bedrijf: “De combinatie van service, kennis en persoonlijk

contact zorgt ervoor dat we opvallen. Omdat de wereld verhard en versnelt, is oprechte aandacht steeds belangrijker geworden. De klant wil snel en goed geholpen worden én dan ook op een manier die hem of haar aanspreekt. We benaderen elke afzonderlijke klant op de voor hem of haar juiste manier.”

RAZENDSNEL

Het helpen van de klant is een speerpunt van Esthé-Care Cosmetiek. “We zijn altijd bereikbaar voor vragen over onze producten en voor advies. Ook op het gebied van social media bieden wij ondersteuning. Je klanten zijn online, dus moet je ervoor zorgen dat je zichtbaar bent. De ontwikkelingen op dit gebied gaan razendsnel, dus is het zaak om met de tijd mee te gaan. Jongeren groeien op met social media. Het is de toekomst, dus moet je daar als ondernemer op inspelen.”

Om op de hoogte te blijven van alle ontwikkelingen binnen haar vakgebied, bezoekt Angelique elk kwartaal Diego dalla Palma professional in Bologna. “Het is heel belangrijk om te blijven leren. Binnenkort maak ik met zeventien klanten een trip naar Bologna om daar een training te volgen. Dit vind ik heel belangrijk dat ik kan laten zien wie er achter het product zitten en hoe formules tot stand komen. Ik werd direct verliefd op dit merk en ik weet dat mijn klanten dat ook zijn. Het is een gevoel wat zich niet laat uitleggen in woorden.”

Meer informatie:
Esthé-Care Cosmetiek
Tel. 013-5131063
www.esthe-care.nl