

“Skincode BIEDT EEN UNIEKE ERVARING, ERG PERSOONLIJK EN GEMAAKT OP de behoeften van de huid”

V.l.n.r. Floor Paulusse, Dr. Anna Mastropaolo en Angelique Paulusse-Thomas.



EEN 35-TAL DÉPOSITAIRES VAN ESTHÉ-CARE COSMETIEK WAS MEDIO SEPTEMBER TE GAST IN HOTEL DE LEIJHOF IN OISTERWIJK VOOR DE OFFICIËLE LANCERING VAN SKINCODE VAN DIEGO DALLA PALMA PROFESSIONAL. DR. ANNA MASTROPAOLO VAN HET ITALIAANSE MERK WAS OVERGEKOMEN VOOR TEKST EN UITLEG OVER SKINCODE, DAT IS GERICHT OP HUIDVERBETERING EN ZOWEL SALONBEHANDELINGEN ALS PRODUCTEN KENT VOOR VERSCHILLENDE HUIDPROBLEMATIEK. “WE HEBBEN DIT KEER BEWUST GEKOZEN VOOR EEN THEMABIJENKOMST, WAARBIJ ER VOORAL AANDACHT IS VOOR DE NIEUWIGHEDEN VAN DEZE LIJN. LATER VOLGT EEN TRAINING WAAR DE BEHANDELTECHNIEKEN EN DE WERKING VAN DE PRODUCTEN WAT SPECIFIEKER AAN BOD KOMEN”, VERTELT ANGELIQUE PAULUSSE-THOMAS VAN ESTHÉ-CARE.

De schoonheidsbranche is volop in beweging. Het takenpakket van schoonheidsspecialist verschuift van huidverzorging naar een professionele, bijna cosmetische aanpak van de huid. Met de verschillende producten en behandelingen van Diego dalla Palma professional speelt Esthé-Care Cosmetiek gericht in op deze ontwikkeling. “Wij zien bij onze eigen dépositaires dat zij een hoge omzet behouden door de verkoop van homecareproducten die ervoor zorgen dat het maximale resultaat wordt behaald uit de behandelingen in de cabine”, vervolgt Angelique.

Om schoonheidssalons nog gericht te kunnen helpen met de verkoop aan hun klanten, lanceert Esthé-Care begin 2020 als eerste leverancier van Diego dalla Palma professional wereldwijd een webshop waar de consument de producten kan bestellen. “Het is nu eenmaal een realiteit dat de consument online producten koopt. Maar... Een drogisterij of parfumerie heeft niet de handjes die een schoonheidsspecialist wel heeft. Twijfel niet aan jezelf. Jij biedt een meerwaarde! Ze komen naar jou voor je vakmanschap, voor het totaalpakket”, is de boodschap die Angelique meegeeft aan haar dépositaires. “Wij beschermen met de webshop juist onze klanten. Je hebt straks een unieke code nodig om de producten te kunnen verkopen. De consument koopt zijn of haar producten straks bij jou in de salon of via de webshop, maar in beide gevallen is de omzet voor jou”, garandeert ze.