

# Esthé-Care ZET ZICH IN VOOR TRANSPARANTIE EN SAMENWERKING

IN HAAR WERK KRIJGT ANGÉLIQUE PAULUSSE- THOMAS VAN ESTHÉ-CARE COSMETIEK, DISTRIBUTEUR VAN HET ITALIAANSE MERK DIEGO DALLA PALMA PROFESSIONAL, REGELMATIG DEZELFDE VRAGEN VAN ONDERNEMERS DIE HUN SALON NAAR EEN HOGER NIVEAU WILLEN TILLEN. 'HOE BEPAAL IK DE JUISTE DOELGROEP?' OF 'HOE KAN IK HET BESTE MIJN AANBOD UITBREIDEN?' ANGELIQUE IS EEN GROOT VOORSTANDER VAN TRANSPARANTIE IN DE BRANCHE EN GAAT ZICH EXTRA INZETTEN OM SALONS MET ELKAAR IN CONTACT TE BRENGEN, ZODAT ZE VAN ELKAAR KUNNEN LEREN. "IK NOEM HET LIEVER EEN FAMILIE, DE ESTHÉ-CARE FAMILIE", ALDUS ANGELIQUE. DAARNAAST BREIDT ESTHÉ-CARE HAAR SERVICE UIT MET DE INTRODUCTIE VAN EEN ONLINE SPREEKUR. WE SPREKEN MET ANGELIQUE OVER HAAR VISIE EN PLANNEN.



Esthé-Care staat voor een persoonlijke benadering, uitgebreide begeleiding en maatwerk. Angelique en haar dochter Floor gaan het komende jaar echter nog een stap verder zetten en actief salons gaan helpen met hun onderneming. Angelique pleit daarom ook voor openheid en samenwerking. "Vanaf het moment dat ik in deze branche begon, roep ik al dat salons veel van elkaar kunnen leren", benadrukt Angelique. "Er zijn namelijk veel salons die met dezelfde vragen zitten, maar niet met elkaar communiceren. Transparantie kan juist tot nieuwe ideeën leiden."

## SALONS MET ELKAAR IN CONTACT BRENGEN

Angelique en Floor zijn voornemens om salons die op hetzelfde niveau werken, en tegen dezelfde problemen aanlopen, met elkaar in contact te brengen. "Door kennis en ervaring te bundelen, kom je tot nog meer ideeën en inspiratie", gaat Angelique verder. "Ik zie helaas nog te vaak dat salons liever geen informatie delen, wellicht uit angst voor de concurrentie. Maar ik ben juist van mening dat je daar niet bang voor hoeft te zijn, zo lang je maar van je eigen kracht uit blijft gaan en achter je werkwijze staat. Ik wil deze taboe doorbreken. Ik zou graag zien dat mijn klanten een familie vormen, een bron van kennis."

Angelique en Floor gaan de komende tijd actief naar hun klanten communiceren over deze transparantie en samenwerking. Angelique: "We zullen het extra benadrukken tijdens onze trainingen, die een belangrijk contactmoment voor onze klanten vormen. Ik ga het netwerken ook al in onze trainingen te verwerken. Zo zie je vaak dat op een training dezelfde mensen elkaar steeds opzoeken, maar ik ga juist andere mensen met elkaar te koppelen. Ook gaan we onze klanten over bepaalde onderwerpen met elkaar te laten discussiëren in rondetafelgesprekken. Zo leer je nog meer mensen kennen en hoor je ook van anderen waar zij tegen aan lopen, hoe zij dat oplossen en hoe zij het aanpakken in hun salon."

## ONLINE SPREEKUR

Het is nu mogelijk om via de website van Esthé-Care een afspraak in te plannen voor een (video)gesprek, om vragen te kunnen stellen over uiteenlopende zaken. Angelique: "We zitten al een lange tijd in deze branche en hebben veel ervaring met salons in alle soorten en maten. Mensen kunnen een beroep doen op onze ervaring door zich in te schrijven voor het online spreekuur. We staan namelijk zoveel mogelijk voor onze klanten klaar, omdat ik vind dat iemand nooit lang met vragen moet blijven rondlopen. Naast dat wij bereikbaar zijn via Whatsapp, e-mail en de telefoon, introduceren we nu dus ook het online spreekuur als een laagdrempelige manier om al je vragen aan ons te kunnen stellen. Dat kunnen vragen zijn over onze producten, maar ook over andere zaken die je salon kunnen laten groeien."

Meer informatie: Esthé-Care Cosmetiek Tel. 013-5131063 [www.esthe-care.nl](http://www.esthe-care.nl)

