# Az a kozmetikus, aki nem rendelkezik **IPL készülékkel…**

**Tíz év hosszú idő, és én ennyi ideje tárgyalok nap, mint nap kozmetikusokkal és hallgatom ugyanazt a nekem szegezett kérdést: „Zoli! Mi az, ami üzletileg sikeres, szakmailag pedig valóban eredményes szolgáltatást jelent a kozmetikákban?"**

Az alakformálás és az arckezelés egy-egy, szerencsére folyamatosan bővülő RÉTEG kezelése. A vendégek egy bizonyos része azonban sohasem fogja igénybe venni egyik vagy másik szolgáltatást, hiszen egyszerűen nincs rá szüksége. Ezzel szemben a tartós szőrtelenítés felmérések szerint a 18-55 év közötti nők legkeresettebb kozmetikai beavatkozása. Statisztikai adatok szerint, ennek a meglehetősen széles korosztálynak a 87%-a érdeklődik iránta.

## Teljesen egyértelmű az üzleti siker

Tehát minden kozmetikus tíz vendégéből nyolc szívesen igénybe venné, ha valóban eredményes kezeléseket kaphat.

Eredményesség. Itt álljunk meg egy szóra. A Center Kft. az elsők között kezdett IPL berendezéseket forgalmazni Magyarországon. Ezek nagyon fogytak, mert kiváló készülékek voltak. Ezen felbuzdulva jó néhányan úgy vélték ez egy kiváló pénzkereseti lehetőség, és hirtelen forgalmazók lettek. Csak a megfelelő minőségű berendezés hiányzott hozzá... Gyatrábbnál gyatrább készülékek jelentek meg a piacon és fogytak, mert olcsók voltak. Aztán ezekről a gépekről jöttek rossz hírek. Nem a technológia lett rosszabb, hanem a gépek színvonala. Szerencsére hamar telítődött a piac, és az ötletforgalmazók nagy része kivonult. Ma nem akkora üzlet az IPL forgalmazás, ezért aztán kevesebben is foglalkozunk vele. Viszont minden korábbinál nagyobb üzlet használni ezeket a készülékeket, miközben az áruk abszolút megfizethetővé vált (ezért foglalkozik velük kevesebb forgalmazó).

Beszéljünk végre mindenféle szégyenlősség nélkül a számokról. Öt budapesti és öt vidéki kozmetika honlapján lévő árak alapján megállapítható, hogy egy kozmetika ma átlag 150 forintért ad el egy villantást. Mi számoljunk csak 100 forinttal, bár ez már a „kuponos" ár. Ha valaki egy Photon Jet IPL berendezést vásárol, akkor az első lámpacseréig a szőrtelenítő fejjel 30.000 villantás áll a rendelkezésére. Ez 100 forinttal számolva 3.000.000 Ft bevételt jelent. A berendezés bruttó ára 2.095.500 Ft, ami tehát az első félévben megtérül. Egy lámpát gyakorlatilag mindenki elhasznál egy idényben (fél év). Sokan többet is.

És még mindig számok. Azt is megnéztük, hogy a legalább három éve üzemelő gépek mindegyikében volt legalább három lámpacsere. Tehát három év = 9 millió forint bevétel. Mi évek óta látjuk a trendet, hogy mi az a szolgáltatás, amelyik mindenkinek megy, a lámpacserék száma mérhető módon mutatja számunkra a forgalmi adatokat.

Én tíz év alatt több száz kozmetikussal tárgyaltam és ez alatt az idő alatt több mint száz előadást, bemutatót tartottam. Ez az első eset, hogy ilyen nyílt számadatokkal próbálom meggyőzővé tenni az érvelésemet. Itt van egy megbízható technológia egy még megbízhatóbb berendezéssel. És teljesen egyértelmű üzleti sikerrel. Meg arról is, hogy a készülék egészen elképesztő finanszírozási feltételekkel is elérhető. Természetesen referenciák sokaságával rendelkezünk ebben a témakörben is. Nagyon szívesen veszem, ha bárki megkeres ez ügyben és kikéri ezeket a referenciákat tőlem. Tegye meg, hogy fel is hívja őket. Ettől kezdve ne nekem higgyen, hanem a saját kolleganőinek. Mert nekem szilárd meggyőződésem, hogy az a kozmetikus, aki nem rendelkezik IPL készülékkel…

PhotonJet

...mindenesetre sok pénztől esik el évente.

**Huber Zoltán**
kereskedelmi igazgató