

Eine „Seren-ade“ in sieben Sätzen

Das Serum – ein Mysterium? Was Ihre Kundinnen von Seren halten, das wollten wir von 7 Vertreterinnen und Vertretern unserer schönen Branche wissen.

autorin: Martha Miklin



Maria Dinstl,
Inhaberin der
TOPSI Parfümerien
und Kosmetiksalons



Hannelore
Hölbling,
Geschäftsführerin
Parfümerie
Hölbling



Andrea Malek,
Sales Managerin
Marionnaud

Mission Faltenfrei

Seren sind wie Nahrungsergänzung, sie optimieren und gleichen Defizite aus. Kunden verstehen, dass Basispflege in erster Linie dem „äußeren“ Schutz und Erhalt der Haut dient und Seren tiefgreifender unterstützen. In Stressphasen und zum Jahreszeitenwechsel sind sie eine gute Wahl. Seren mit Anti-Aging-Mission werden häufig langfristig verwendet.

Makellos & männlich

Der Trend ist steigend: Unsere Kunden sind sich der zusätzlichen Wirkung von Seren bewusst und davon begeistert. Unsere Stammkunden integrieren Seren in ihr Pflegeritual zur Optimierung ihres Aussehens. Erfreulich: Auch immer mehr Männer interessieren sich dafür. Separat wird das Serum gerne als Geschenk zur verwendeten Pflegelinie gekauft.

Geballte Ladung Luxus

In jedes Beauty-Regal gehört neben diversen Cremes auch ein Serum. Es wirkt nachhaltig, ist aber auch eine Expresshilfe, ein Alleskönner für eine Haut, die eine Rundum-Versorgung benötigt, ein Anti-Aging-Superstar, ein Powercocktail, eine geballte Ladung von „Luxus-Wirkstoffen“. Wer die Hautalterung verlangsamen möchte, sollte fleißig Seren verwenden.



Bestens vorbereitet

Dr. Marion Faber-Oelschlägel, Geschäftsführerin Nägele & Strubell

Seren werden gerne als Zusatz zur bestehenden Pflege empfohlen, weil sie auf der gereinigten Haut eine sehr effektive Wirkung haben und sie optimal auf die nachfolgende Creme vorbereiten. Man muss sich aber Zeit für eine gute Beratung nehmen, da es wichtig ist, das Serum auf den Hautzustand und die individuellen Bedürfnisse der Kundin abzustimmen.

Teil des Pflegerituals

Carmen Eichelberger, Training Manager, HR, Compliance Parfümerie Douglas

Heutzutage sind wir alle vermehrtem Stress und Umweltbelastungen ausgesetzt, die Haut wird immer pflegebedürftiger. Daher sehe ich ein Serum nicht als „Luxus“, sondern als Bestandteil des täglichen oder kurmäßigen Pflegerituals. Individuell auf den momentanen Bedarf der Haut abgestimmt gibt es passgenau das richtige Serum für jedes Budget.



Kleine Kostbarkeiten

Michael Wolf, Inhaber Parfümerie Max Wolf

Bei uns kaufen die Kundinnen sehr gerne Seren, weil sie den Vorteil erkennen: Es sind hochentwickelte technische Produkte, die auf lange Zeit ein klinisches Ergebnis bringen, das aber sofort sichtbar ist. Seren werden als Luxusprodukte wahrgenommen, die man sich gönnt. Und wie heißt es so schön? Frauen werden immer kostbarer, je älter sie werden.



Der Trend zum Tiefgang

Manfred Hess, Leitung Einkauf-Parfümerie Kastner & Öhler

Es gibt einen deutlichen Aufwärtstrend bei Seren. Für Kundinnen, die das Gefühl haben, mit der Pflegecreme nicht ausreichend versorgt zu werden, ist das Serum die ideale Ergänzung. Es verstärkt die Wirkung der Pflege, und ist für alle Kundinnen bzw. Hautanforderungen verwendbar. Durch die Tiefenversorgung erzielt man das BESTE Ergebnis.