

ΠΣΑΜΚΑ

n e w s

ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ • ΤΕΥΧΟΣ 33
ΙΟΥΝΙΟΣ ΙΟΥΛΙΟΣ ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2012

15710 ΣΥΓΡΑΦΟΣ

ΠΑΡΟΡΜΕΝΟ
ΤΕΛΟΣ
ΤΑΧ. ΓΡΑΦΕΙΟ
ΚΕΜΠΑ

Αριθμός Άδειας
4238



ΕΝΤΥΠΟ ΚΛΕΙΣΤΟ ΑΡ. ΑΔΕΙΑΣ 1891 ΚΕΜΠΑ - ΚΩΔΙΚΟΣ 3875

Παρουσίαση

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ
36 *CosmoEstetica*
Π.Σ.Α.Μ.Κ.Α.

«Η ομορφιά δεν έχει κρίση...»

17 & 18 Μαρτίου 2012

ΣΤΑΔΙΟ ΕΙΡΗΝΗΣ & ΦΙΛΙΑΣ ΠΕΙΡΑΙΑ



περιεχόμενα

ΠΣΑΜΚΑ news # 33

4



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ
36 CosmoEstetica
Π.Σ.Α.Μ.Κ.Α.

6



Η ψυχολογία της σχέσης πωλητή
-πελάτη σε περιόδους ύφεσης

20



Οδηγός επιβίωσης μέσα
στην ελληνική οικονομική κρίση
με έξυπνες στρατηγικές μάρκετινγκ

24



Εταιρείες που συμμετείχαν
στην 36η Cosmoestetica

ΠΣΑΜΚΑ news

Τριμηνιαία Έκδοση

Τεύχος 33

ΙΟΥΝΙΟΣ - ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2012

Διανέμεται δωρεάν

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ Π.Σ.Α.Μ.Κ.Α.

Πανελλήνιος Σύνδεσμος Αντιπροσώπων Εισαγωγέων
Κατασκευαστών Μηχανημάτων Αισθητικής
Φυσιοθεραπείας και Παρασκευαστών Καλλυντικών

ΕΔΡΑ Χαλκηδώνος 51, 115 27 Αθήνα

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΕΛΙΣΑΒΕΤ ΠΑΝΤΑΖΗ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ Τ.Θ. 64005, 157 10 Ζωγράφος

Τηλ.: 210 7470692, Fax: 210 7480318

E-mail: info@psamka.gr

Web site: www.psamka.gr

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ ΝΟΜΟ

Μαρία Καραμπουρνιώτη

ΝΟΜΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

Χρύσα Κιουμουρτζή

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΥΛΗΣ & ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΚΔΟΣΗΣ

ΖΕΥΞΙΣ CREATIVE

Αρβανιτάκη - Κοτσοβού

Ιθώμης 27B, 162 32 Βύρωνας

www.zefxiscreative.gr

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΥ

Αθανασία Αρβανιτάκη

Τηλ.: 210 7620971, arvanitaki@zefxis.eu

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Χριστιάνα Κοτσοβού

Τηλ.: 210 2586443, kotsouou@zefxis.eu

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

Άκης Αγγελάκης, Σύμβουλος Επιχειρήσεων -

Εκδότης - Συγγραφέας. / Θέμης Σαρανταένος,

Σύμβουλος Μάρκετινγκ & Ανάπτυξης

Μικρών Επιχειρήσεων

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΠΣΑΜΚΑ ΓΙΑ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ

Νίκος Τσάτσος

Ο εκδότης, σε καμία περίπτωση δεν ευθύνεται για τις προσωπικές εκτιμήσεις και τις επιστημονικές απόψεις του εκάστοτε αρθρογράφου, ο οποίος φέρει και την αποκλειστική ευθύνη γι' αυτά που διατυπώνει.

Απαγορεύεται η αναδημοσίευση με οποιονδήποτε τρόπο και γενικά η αναπαραγωγή, ολική ή μερική, του παρόντος έργου, καθώς και η μετάφραση, διασκευή ή εκμετάλλευσή του με οποιονδήποτε τρόπο αναπαραγωγής έργου λόγου ή τέχνης, σύμφωνα με τις διατάξεις των Ν. 237/1920, 4264/62, 2121/93 και τους λοιπούς κανόνες του διεθνούς δικαίου περί πνευματικών δικαιωμάτων, χωρίς την άδεια των νομίμων κατόχων, που έχουν την αποκλειστικότητα, κυριότητα, νομή και κατοχή του έργου. Επίσης απαγορεύεται η αναπαραγωγή της στοιχειοθεσίας, της σελιδοποίησης, του εξωφύλλου και γενικότερα της όλης αισθητικής εμφάνισης του έργου, με φωτοτυπικές, ηλεκτρονικές ή οποιοσδήποτε άλλες μεθόδους, σύμφωνα με το άρθρο 51 του Ν. 2121/1993.

ΗΕΛΙΑBRINE®

M O N A C O

Εντατική θεραπεία
αντιγήρανσης

Wrinkle Filler Intensive Care

Ορός Γεμίσματος Ρυτίδων

Μοναδική Καινοτομία

Αποκλειστική **κατοχυρωμένη** φόρμουλα αναδόμησης που γεμίζει τις ρυτίδες, με ορατά αποτελέσματα από τις πρώτες εφαρμογές.

Διπλή Αντιγηραντική Δράση:

- Το Iparzine®-4A αποτρέπει τη γήρανση, προστατεύει τα κύρια συστατικά της επιδερμίδας (κολλαγόνο, ελαστίνη), διατηρεί τη σφριγηλότητα και την πυκνότητα του δέρματος και καταπολεμά το φλεγμονώδες στρες που αυξάνει την πρόωγη γήρανση.
- Το Υαλουρονικό Οξύ, συστατικό με μοναδικές ιδιότητες, «λειαίνει» την επιδερμίδα, ενυδατώνει σε βάθος, γεμίζει τις ρυτίδες και αποκαθιστά το χαμένο όγκο.

Για τέλεια αποτελέσματα:

Αμπούλα HÉLIABRINE® Marine Collagen

+ WRINKLE FILLER Intensive Care



Νέο
ΕΠΑΝΑΣΤΑΤΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΙ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΙ:

GENNESIS

ΛΕΥΚΩΣΙΑΣ 3Α, 145 62 ΚΗΦΙΣΙΑ, ΤΗΛ: 210 8087091, 210 6234004

FAX: 210 8018246, e-mail: genesis@lhs.gr

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

36 CosmoEstetica

17-18 ΜΑΡΤΙΟΥ 2012

 Π.Σ.Α.Μ.Κ.Α.

ΣΤΑΔΙΟ ΕΙΡΗΝΗΣ
& ΦΙΛΙΑΣ ΠΕΙΡΑΙΑ



Η ομορφιά δεν έχει κρίση...

Στην 36η Cosmoestetica που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα, στο στάδιο Ειρήνης και Φιλίας, στις 17 - 18 Μαρτίου 2012, το κεντρικό θέμα του συνεδρίου αφορούσε την οικονομική κρίση και τους τρόπους που μπορεί ο επαγγελματίας αισθητικός να την αντιμετωπίσει επιτυχώς.

Κορυφαίοι σύμβουλοι marketing παρουσίασαν την κατάσταση που επικρατεί στην αγορά, την ψυχολογία του πωλητή αλλά και του πελάτη προτείνοντας μεθόδους και τεχνικές για μια επιτυχημένη πώληση. Το τεύχος αυτό επικεντρώνεται στην παρουσίαση του Συνεδρίου και της έκθεσης. Στις επόμενες σελίδες έχετε την ευκαιρία να διαβάσετε αποσπάσματα των ομιλιών που εισηγήθηκαν ο κ. Αγγελάκης Άκης, σύμβουλος Επιχειρήσεων καθώς και ο κ. Σαρανταένας, σύμβουλος Marketing, τις οποίες οι επισκέπτες παρακολούθησαν με μεγάλο ενδιαφέρον. Επίσης μίλησε ο Δρ. Γιάννης Κριτσωτάκης, διδάκτορας Εμπορικών Επιστημών και Εμπειρογνώμονας του Διεθνούς Κέντρου Εμπορίου για το θέμα αυτό που αναμφίβολα είναι περισσότερο επίκαιρο από ποτέ στις δύσκολες εποχές που διανύουμε.

**ΝΕΑ ΕΙΚΟΝΑ
ΝΕΑ ΕΝΙΣΧΥΜΕΝΗ ΦΟΡΜΟΥΛΑ
ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΕΙΤΕ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ
ΓΙΑΤΙ Η ΑΙΣΘΗΤΙΚΗ ΔΕΝ ΣΥΜΒΙΒΑΖΕΤΕ
ΜΕ ΤΙΠΟΤΑ ΛΙΓΟΤΕΡΟ**



BIOGER

Τα προϊόντα GERnétic διανέμονται σε όλη την Ελλάδα
αποκλειστικά από τη BIOGER. Αθηνάσια Κόλλια Ε.Π.Ε.
Τηλεφωνικό κέντρο: 210-7779409
www.bioger.gr / info@bioger.gr

ΑΘΗΝΑ: Μεσογείων 15, Αμπελόκηποι (Μέγαρο Atshley)
Τ.Κ. 115 26, Τηλ: 210-7779409, Fax: 210-7716761
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Εγνατία & Πρασάκη 12, Τ.Κ. 546 22
Τηλ / Fax: 2310-267043

Η ψυχολογία της σχέσης πωλητή - πελάτη σε περιόδους ύφεσης

Απόσπασμα εισήγησης Άκη Αγγελάκη, Σύμβουλου Επιχειρήσεων
από το αντίστοιχο σεμινάριο στην 36η Cosmoestetica



Η νέα γενιά πελατών διαμορφώνει τη νέα γενιά πωλητών!

Οι υποψήφιοι πελάτες μας ζορίζονται!

Ζουν μια ποικιλία εμπειριών που δεν είναι ιδιαίτερα ευχάριστες.

Αντιμετωπίζουν την πικρή αλήθεια που τους φέρνει ενώπιον των ευθυνών τους. Μια αλήθεια που υπαγορεύει πως ο καθένας τους είναι απόλυτα μόνος. Μόνος όσον αφορά το πώς θα αντιμετωπίσει και θα διαχειριστεί τις δυσκολίες και τα προβλήματα της οικονομικής αστάθειας που έχει πλημμυρίσει την επαγγελματική και προσωπική του ζωή.

Αισθάνονται ενοχή και θυμό. Αισθάνονται την ανάγκη να είχαν πισωγυρίσει το χρόνο, ώστε να μπορούσαν να είχαν ξοδέψει λιγότερα, να είχαν αποταμιεύσει περισσότερα και να είχαν αρνηθεί το δέλεαρ του υπερ-δανεισμού.

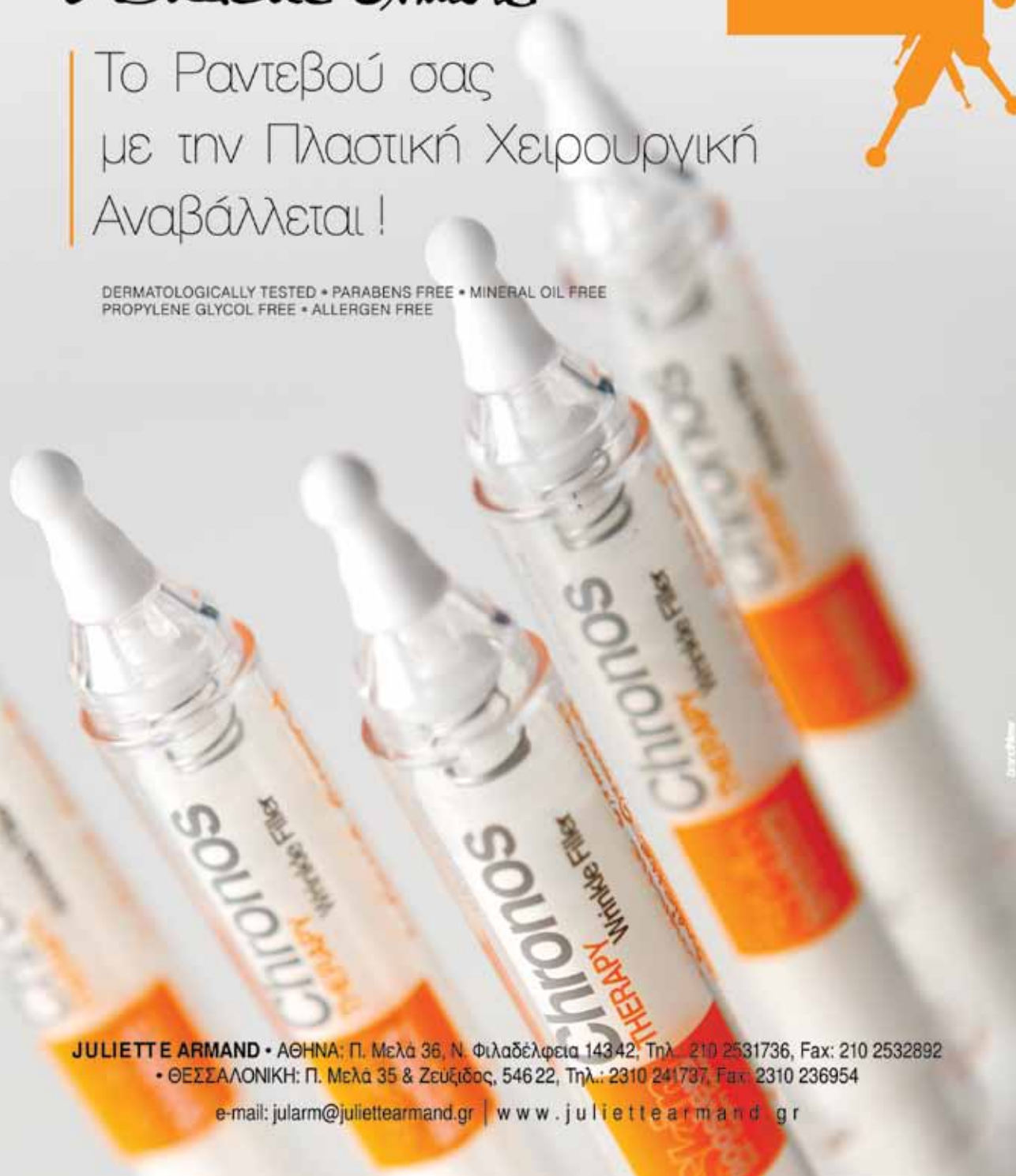
Έμαθαν με το σκληρό τρόπο ότι η προσωπική υπευθυνότητα σε σχέση με τη διαχείριση του χρήματος είναι αναπόσπαστο κομμάτι της επιβίωσης στον 21ο αιώνα!

Έμαθαν ότι ίσως κάτι ήξεραν οι παππούδες μας ή ακόμα και οι γονείς μας, κάθε φορά που έκλειναν το διακόπτη του ηλεκτρικού στο δωμάτιο που δεν χρησιμοποιούσαν ή που φρόντιζαν να χρησι- ➤

● *Juliette Armand*

Το Ραντεβού σας
με την Πλαστική Χειρουργική
Αναβάλλεται !

DERMATOLOGICALLY TESTED • PARABENS FREE • MINERAL OIL FREE
PROPYLENE GLYCOL FREE • ALLERGEN FREE



JULIETTE ARMAND • ΑΘΗΝΑ: Π. Μελά 36, Ν. Φιλαδέλφεια 14342, Τηλ.: 210 2531736, Fax: 210 2532892
• ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Π. Μελά 35 & Ζευξίδας, 54622, Τηλ.: 2310 241737, Fax: 2310 236954

e-mail: jularm@juliettearmand.gr | www.juliettearmand.gr

μποποιήσουν στο έπακρο ένα ρούχο, πριν το πετάξουν στα σκουπίδια.

Η νέα γενιά των πελατών ζει την ημέρα της κρίσης στα οικονομικά τους. Κι έτσι έχει διαμορφώσει ένα διαφορετικό προφίλ από εκείνο που είχε πριν μερικά χρόνια.

Διαθέτουν περισσότερη λογική και λιγότερο συναίσθημα, πριν αγοράσουν.



Διαθέτουν καχυποψία με οποιαδήποτε προσφορά σε τιμή «ευκαιρία» και προσθέτουν υπερβολικό «αλατοπίπερο σκεπτικισμού», πριν αποφασίσουν να προχωρήσουν σε μια αγορά.

Αυτό σημαίνει ότι όλοι όσοι ανήκουν στον κόσμο της επιχειρηματικότητας και των πωλήσεων χρειάζεται να είναι ιδιαίτερα ευέλικτοι, συστηματικοί και σταθεροί στο να:

- Προσέχουν και προετοιμάζουν κάθε τους λέξη, διαφήμιση, επιστολή ή παρουσίαση, ώστε να αποδεικνύει ουσιαστικά την ωφελιμότητα αυτού που πουλούν στον υποψήφιο πελάτη.
- Μπορούν να δείξουν με υπαρκτά παραδείγματα ότι μια αγορά αποτελεί «ευκαιρία» για τον πελάτη τους.

- Δίνουν εγγυήσεις αποτελεσματικότητας και καλής χρήσης σε οτιδήποτε πουλούν.
- Προσέχουν ιδιαίτερα σε ποιες δραστηριότητες επενδύουν το χρόνο τους.
- Κάνουν περισσότερα πράγματα αποτελεσματικά από το να κάνουν απλώς... κάποια πράγματα.
- Αναθεωρούν τακτικά τα πελατολόγια τους ενώ παράλληλα φροντίζουν να επικοινωνούν διακριτικά αλλά σταθερά με όλους εκείνους τους πελάτες και τους υποψήφιους πελάτες που είναι ιδιαίτερα επηρεασμένοι οικονομικά ή ψυχολογικά από την οικονομική κρίση.
- Μην σταματούν να αναζητούν τρόπους που θα τους βοηθήσουν να κάνουν τις επαγγελματικές τους σχέσεις με τους πελάτες ιδιαίτερα ελκυστικές και προσοδοφόρες για όλους.

«Κάθε νέα προσαρμογή επιφέρει και μια κρίση στην αυτοπεποίθηση του ανθρώπου».

Eric Hoffer (1902–1983),
συγγραφέας και φιλόσοφος.

Τι είναι πώληση;

Η διαδικασία κατά την οποία ένας άνθρωπος βοηθά έναν άλλο να συμπεράνει/αποφασίσει ότι το προϊόν/υπηρεσία που πουλάει ο πρώτος έχει μεγαλύτερη αξία/χρησιμότητα από το οικονομικό αντάλλαγμα το οποίο ζητά!

Τι είναι αντιρρήσεις;

Είναι η αντίδραση ενός ανθρώπου από τον οποίο έχεις ζητήσει να αγοράσει, πριν ακόμα αντιληφθείς ότι έχει την επιθυμία να το κάνει και χωρίς να γνωρίζεις ποια είναι τα αγοραστικά του κίνητρα!

Ο πελάτης είναι εκπαιδευμένος!

Εδώ και χρόνια οι πελάτες μας «εκπαιδεύονται» ασταμάτητα.

Εκπαιδεύονται πώς να μην χάνουν το χρόνο τους με πωλητές που δεν είναι επαγγελματίες.

Εκπαιδεύονται στο πώς να απορρίπτουν προκαταβολικά όλους εκείνους που κρίνουν ότι θα ►

ΝΕΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΗ ΣΕΙΡΑ ΑΝΤΗΛΙΑΚΩΝ

SKEYNDOR

με φυσικά φίλτρα, εμπλουτισμένη με ιαματικά νερά

ΔΩΡΟ
τσάντες
θαλάσσης

Προστασία κατά των ελευθέρων ριζών

Χωρίς λιπαρά, κατάλληλα
και για ακνεϊκά δέρματα

Ανθεκτικά στο νερό

Σύμφωνα με τη σύσταση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης
2006/647/CE

STUDIO CITY • ZEUS CREATIVE



- ✦ Τζελ (SPF 6) 50ml
- ✦ Σπρέι (SPF 6) 150ml
- ✦ Σπρέι (SPF 15) 150ml
- ✦ Γαλάκτωμα σπρέι (SPF 30) 150ml
- ✦ Κρέμα (SPF 50) 75ml
- ✦ Κρέμα (SPF 50+) 50ml
- ✦ Γαλάκτωμα (SPF 15) 150ml

- ✦ Κρέμα προστασίας και λεύκανσης (SPF 20) 50ml
- ✦ Κρέμα για μάτια και χείλη (SPF 25) 20ml
- ✦ Γαλάκτωμα ενίσχυσης μαυρίσματος και αυτομαυρίσματος 150ml
- ✦ Γαλάκτωμα αποκατάστασης για μετά την ηλιοθεραπεία 150ml

- ✦ Τζελ ενίσχυσης μαυρίσματος, κατάλληλο και για solarium 100x15ml
- ✦ Μαντηλάκια αυτομαυρίσματος
- ✦ Make-up μη λιπαρό υψηλής προστασίας σε δύο αποχρώσεις (SPF 50)
- ✦ Ψεκαζόμενο νερό για ενυδάτωση κατά την ηλιοθεραπεία. Ενισχύει το μαύρισμα 400 ml

NIKOS TSATSOS

ΑΘΗΝΑ: Καβαθά 54, Γουδή 15773, Τηλ.: 210 7775389, Fax: 210 7773634
e-mail: info@tsatsos.gr | www.tsatsos.gr

τους απασχολήσουν το χρόνο τους για πράγματα που δεν τους ενδιαφέρουν.

Εκπαιδευτές τους είναι όλοι εκείνοι οι περιστασιακοί, φοβισμένοι και ενοχικοί πωλητές που δεν καταφέρνουν να σταθούν με επαγγελματισμό και αυτοπεποίθηση μπροστά σε έναν υποψήφιο πελάτη.

Γι' αυτό και οι πελάτες «προπονούνται» και εκπαιδεύονται συνέχεια, ασταμάτητα, καθημερινά.

Ξέρουν τεχνικές αποφυγής ενοχλητικών, τρομαγμένων πωλητών που δεν έχουν αυτοεκτίμηση.

Ξέρουν στρατηγικές αναβλητικότητας της αγοραστικής απόφασης.

Ξέρουν τρικ και κόλπα για να κατευθύνουν τη ροή μιας συζήτησης έτσι όπως τους συμφέρει ώστε να απογοητευτείς και να εγκαταλείψεις την προσπάθεια να τους πουλήσεις, ειδικά αν εσύ δεν έχεις εμπιστοσύνη στα δικά σου λόγια και προϊόντα.

Και τώρα η σκληρή ερώτηση: Εσύ τι σκέφτεσαι να κάνεις για να αντιμετωπίσεις αυτή την κατάσταση; Πώς είσαι προετοιμασμένος να αντιμετωπίσεις αυτή την πτυχή της πωλησιακής σου ζωής;

*«Ένας αθλητής μπορεί να έχει τρέξει
δέκα χιλιάδες μίλια για να προετοιμαστεί
για έναν αγώνα εκατό μέτρων.
Η ποσότητα δίνει την εμπειρία».*

Ray Bradbury, συγγραφέας.

Οι πελάτες δεν ενδιαφέρονται!

Κάθε οικονομική κρίση ισχυροποιεί τις αγοραστικές αντιστάσεις και την καχυποψία του ανθρώπου προς οποιονδήποτε εμπορεύεται και πουλά. Σήμερα ζούμε την εποχή της παντοδυναμίας του πελάτη.

Όσο και να προσπαθήσεις, σε τελική ανάλυση, ο πελάτης θα κινηθεί στους ρυθμούς που επιλέγει ο ίδιος όσον αφορά το αν αποφασίσει να αγοράσει ή όχι.

Η καλύτερη στρατηγική είναι να δεις την κατάσταση μέσα από τα μάτια του ίδιου του πελάτη και όχι τα δικά σου.

Μην έχεις ψευδαισθήσεις. Οι πελάτες δεν ενδιαφέρονται!

Δεν ενδιαφέρονται για τα τηλεφωνήματα και τα μηνύματα που τους έχεις αφήσει αν ακόμα δεν θεωρούν τον εαυτό τους έτοιμο να αγοράσει.

Δεν ενδιαφέρονται, επειδή κάποτε υπήρξαν πελάτες σου. Τα χρόνια περνούν κι αυτοί έχουν δει και εξακολουθούν και βλέπουν κι άλλους πωλητές. Οι πειρασμοί είναι πολλοί.

Δεν ενδιαφέρονται μόνο για τη χαμηλότερη τιμή, αν η ποιότητα που θα πάρουν είναι αντίστοιχα χαμηλή.

Δεν ενδιαφέρονται για το αν η εταιρεία σου είναι η εταιρεία με τη μεγαλύτερη ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια ούτε αν εσύ είσαι ο πιο πολυβραβευμένος πωλητής στην περιφέρειά σου.

Δεν ενδιαφέρονται για το πόσο καλή, γρήγορη και αποτελεσματική μπορεί να είναι η υποστήριξη που θα τους παρέχεις.

Δεν ενδιαφέρονται για το πόσο καλά εκπαιδευμένος μπορεί να είσαι ούτε για τα διπλώματα και τα σεμινάρια που έχεις παρακολουθήσει και εξακολουθείς να παρακολουθείς.

Δεν βιάζονται να αποφασίσουν. Αντίθετα, είναι ιδιαίτερα καχύποπτοι, αναλυτικοί, αναβλητικοί και σκεπτικιστές με κάθε είδους αγοραστική απόφαση. Παρόλα αυτά, επιζητούν αποδεικτικά στοιχεία για τη δική σου προϊστορία, την εμπειρία σου σε παρόμοιες περιπτώσεις με τη δική τους και το εύρος των «νηκρών» ονομάτων που μπορείς να ρίξεις ➡





Τα προϊόντα Roll-CIT έχουν 2 χρόνια εγγύηση για καθημερινή χρήση.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ:

Πρωτοποριακή Μέθοδος Φυσικής Ενεργοποίησης του Κολλαγόνου

Ο Dr. Des Fernandes είναι παγκοσμίως πρωτοπόρος στις θεραπείες ενεργοποίησης κολλαγόνου και αυτός που εμπνεύστηκε και σχεδίασε το Cosmetic Roll-CIT™.

Το Cosmetic Roll-CIT™ είναι σχεδιασμένο να δημιουργεί ανώδυνα εκατοντάδες μικροκανάλια στο δέρμα, ώστε να ενισχυθεί η διείσδυση των βιταμινών που περιέχονται στα προϊόντα περιποίησης δέρματος της Environ®. Με το Cosmetic Roll-CIT™ επιτυγχάνονται καταπληκτικά αποτελέσματα με απλή εφαρμογή στο σπίτι. Ενδείκνυται για τη βελτίωση ρυτίδων, ουλών, δυσχρωμιών και τη σύσφιξη του οβάλ του προσώπου.

Μετά την επιτυχία της πρώτης συσκευής ο Dr. Des Fernandes σχεδίασε το Cosmetic Focus-CIT™. Με το μικρό του μέγεθος το Focus-CIT™ επιτρέπει την περιποίηση μικρότερων, συγκεκριμένων περιοχών του προσώπου και φτάνει σε σημεία που είναι σχετικά δύσκολο να εφαρμοστεί το Roll-CIT™.

Τα διαπιστωμένα εκπληκτικά αποτελέσματα που προσφέρουν το Cosmetic Roll-CIT™ και το Cosmetic Focus-CIT™ στο πρόσωπο, οδήγησαν τον Dr. Des Fernandes να σχεδιάσει μία ακόμη συσκευή, βασισμένη στην ίδια ιδέα, για την περιποίηση μεγαλύτερων επιφανειών του δέρματος.

Το NEO Cosmetic Body Roll-CIT™ είναι μια επαναστατική συσκευή σχεδιασμένη για την περιποίηση μεγάλων, μη επίπεδων περιοχών του σώματος. Έχει τα ίδια θεαματικά αποτελέσματα με τις άλλες συσκευές Roll-CIT™ καθώς έχει τον ίδιο στόχο δημιουργίας μικροκαναλιών στην επιφάνεια του δέρματος. Ενισχύεται η διείσδυση των προϊόντων και εξασφαλίζονται τα μέγιστα αποτελέσματα που προσφέρουν τα προϊόντα περιποίησης σώματος Environ®, σύσφιξης, ενυδάτωσης, ανόπλησης και βελτίωσης ραγάδων.



ΑΠΛΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ - ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ



**CHRYSTALLIS
PRODERMA**

Αποκλειστικός Αντιπρόσωπος Ελλάδας & Κύπρου



ENVIRON™
distributor

στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων ως υπάρχοντες πελάτες σου.

Δελεάζονται, κυριολεκτικά, από τον τρόπο που εσύ μπορείς να μετατρέψεις όλα όσα τους παρουσιάζεις σε από και μετρήσιμο όφελος που θα έχουν, αν αγοράσουν.

Απαιτούν να καταλάβουν το είδος, το μέγεθος και τη μορφή του «αντικρίσματος» που θα έχει αυτό που τους προσφέρεις και τους προτείνεις να αγοράσουν. Με άλλα λόγια, θέλουν να ξέρουν τι παίρνουν πίσω.

Τι σημαίνει δέσμευση από τη μεριά του πελάτη

Στην ξεκαρδιστική αλλά βαθύτατα εκπαιδευτική κινηματογραφική ταινία «Cadillac Man», ο σπουδαίος ηθοποιός Robin Williams υποδύεται έναν πωλητή αυτοκινήτων, που ολόκληρη η ζωή του είναι μια πώληση.

Όποιος παραβλέπει το γεγονός ότι όλη μας η ζωή δεν είναι παρά μια μεγάλη διαπραγμάτευση, μάλλον έχει χάσει το νόημα.

Όσον αφορά την καθημερινή εργασιακή σου πρα-



θέλουν να δουν συγκεκριμένα αποτελέσματα και αποδείξεις υπαρκτών περιπτώσεων παρόμοιων με τη δική τους που εσύ έχεις χειριστεί με επιτυχία. Είναι ιδιαίτερα αποφασισμένοι και σκληροί στο να εκμεταλλευτούν μέχρι και την τελευταία τους δεκάρα από την επένδυσή τους σε μια αγορά.

Γι' αυτό κι εσύ μην παίρνεις τίποτε προσωπικά.

Παρ' όλα αυτά, είναι στο χέρι σου να κάνεις τον πελάτη να παίρνει προσωπικά την ευθύνη των επιπτώσεων που θα υπάρξουν – γιατί θα υπάρξουν – στη ζωή και στη δουλειά του, αν δεν αγοράσει από εσένα!

Κάνε την πώληση προσωπική υπόθεση του πελάτη χρησιμοποιώντας τη δική σου γνώση των δυνάμεών του επιθυμιών!

«Η πραγματικότητα δεν είναι παρά μια αυταπάτη που επιμένει» – Albert Einstein (1879–1955), φυσικός, κάτοχος βραβείου Νόμπελ.

κτική, φρόντισε να ζεις απόλυτα όλα τα επίπεδα της πωλησιακής σου ζωής ανταλλάσσοντας και διαπραγματευόμενος αξία για αξία.

Μάθε να λειτουργείς με «ανταλλάγματα». Αυτό είναι και το νόημα της δέσμευσης. Για οτιδήποτε σου ζητήσει ο πελάτης εσύ να ζητάς μια αντίστοιχη δέσμευση από τη μεριά του.

Αν αρνείται να δεσμευτεί σε αυτό που του ζητάς, τότε, ουσιαστικά, αρνείται να σου αποκαλύψει την αλήθεια.

Οι δεσμεύσεις που παίρνεις από τον πελάτη και το επίπεδο του δικού σου αυτοσεβασμού πάνε «πακέτο».

Όσο μεγαλύτερος ο αυτοσεβασμός σου τόσο περισσότερο σταθερές και ουσιώδεις είναι οι δεσμεύσεις που εσύ ζητάς από τον πελάτη.

Κάθε φορά που εσύ παραχωρείς τεχνογνωσία, ενημέρωση, βοήθεια, ιδέες ή προσφορές, χω- ➡

L'Océan. La Science. La Beauté.

PHYTOMER



ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

2-ΣΕ-1

ΑΔΥΝΑΤΙΖΕΤΕ ΕΝΩ ΜΑΥΡΙΖΕΤΕ

SILHOUETTE SOLEIL

Emulsion Protectrice Affinante SPF 15

Biactive AE

Καλλυντικά - Εξοπλισμός Κέντρων Αισθητικής Spa & Θαλασσοθεραπείας

Χέυδεν 3 & Πατησίων, 104 34 Αθήνα, Τηλ. 210 8215050, Fax. 210 8842619, e-mail: sales@biactive.gr

Beatrice : Στρατηγού Γενναδίου 9, Θεσσαλονίκη, τηλ/Φαξ : 2310 30 41 87, website : www.biactive.gr

ρίς να ζητάς τις αντίστοιχες δεσμεύσεις, χαρίζεις στον πελάτη ένα κομμάτι από το δικό σου πωλησιακό μέλλον.

Μοιάζεις με το συγγραφέα που έχει κοπιάσει να ετοιμάσει ένα σύγγραμμα το οποίο ο ίδιος δεν εκτιμά ότι αξίζει και το χαρίζει απλόχερα σε ανθρώπους που ποτέ δεν πρόκειται να το διαβάσουν.

Η δουλειά σου δεν είναι να γίνεσαι αρεστός ή συμπαθής σε ανθρώπους που δεν πρόκειται να αγοράσουν από εσένα.

Η δουλειά σου είναι να χρησιμοποιήσεις τη συμπάθεια, τις γνώσεις και τη δύναμη των δεσμεύσεων, για να κλείνεις δουλειές.

Έτσι, θα βοηθηθεί ο πελάτης αφ' ενός και αφ' ετέρου, εσύ δεν θα έχεις χάσει τον πολύτιμο χρόνο σου.

«Αν δεν υπάρχει δέσμευση, όλα τα άλλα είναι υποσχέσεις κι ελπίδες».

Peter F. Drucker (1909 – 2005),
συγγραφέας, σύμβουλος επιχειρήσεων.

Ο πελάτης έχει όσφρηση «κυνηγόσκυλου».

Μυρίζει το ψέμα από μακριά!

Αυτή την εντύπωση έχουν όλοι όσοι έχουν πολλά χρόνια στις πωλήσεις. Αυτό μου έχει αποδείξει και η δική μου εμπειρία.

Οι πελάτες έχουν δει εκατοντάδες άλλους πωλητές πριν από εσένα.

Οι μνήμες και οι εντυπώσεις για κάθε τέτοια εμπειρία έχουν «αποθηκευτεί» στο «σκληρό δίσκο» του νου τους και αφυπνίζονται κάθε φορά που συγκεκριμένα ερεθίσματα ή σήματα παρουσιαστούν.

Γι' αυτό πρόσεχε! Πρόσεχε και μη λες ποτέ ψέματα στους πελάτες.

Ακόμη περισσότερο, πρόσεχε να μην δείχνεις άβουλος, αναποφάσιστος ή διστακτικός, γιατί οι αντιδράσεις σου αυτές αφυπνίζουν τα ίδια κέντρα μνήμης στο μυαλό του πελάτη. Σαν να του έχεις πει ψέματα.

Προσπάθησε να νιώθεις ηρεμία, αποφασιστικότητα και ευγνωμοσύνη, όταν μιλάς σε έναν άνθρωπο που σου δίνει την ευκαιρία να εξακριβώσεις αν μπορείτε να συνεργαστείτε.

Προσπάθησε να έχεις όμορφα, θετικά, δημιουργικά και ώριμα συναισθήματα πριν και κατά τη διάρκεια της συνάντησης ή του ραντεβού με τον πελάτη.

Τα συναισθήματα που έχεις θα σε ωθήσουν να κάνεις τις ανάλογες χειρονομίες και ενέργειες που θα αποτελέσουν το έναυσμα για τη συνεργασία σου ή όχι με το άτομο που έχεις απέναντί σου.

«Τα μάτια πιστεύουν τον εαυτό τους, ενώ τα αυτιά πιστεύουν τους άλλους ανθρώπους».

Γερμανική παροιμία.

Τι απαιτούν οι πελάτες από εσένα

Ο πελάτης θεωρεί τον εαυτό του «βασιλιά» και τον πωλητή τον «αυλικό» του. Αυτό το ρόλο του έχουν δώσει οι... ειδικοί και ο πελάτης πρόθυμα τον έχει επωμιστεί.

Γι' αυτό και σαν «μονάρχης» είναι απαιτητικός.

Έχει ιδιομορφίες, παραξενιές και απαιτήσεις.

Μία από τις απαιτήσεις που έχει από τον πωλητή είναι να κάνει και να συμπεριφέρεται έτσι όπως του υποδεικνύει.

Με άλλα λόγια, θέλει ο πωλητής να κάνει διάφορα πράγματα που, αν τα κάνει, δεν πρόκειται να κάνει τη δουλειά του σωστά.

Ας δούμε λοιπόν ποιες είναι μερικές από τις απαιτήσεις του πελάτη από τους πωλητές που συναντά:

Να τους δώσει δωρεάν ενημέρωση και πληροφόρηση που θα την αξιολογήσουν και κάποιοι θα χρησιμοποιήσουν, ενώ κάποιοι άλλοι, απλώς, θα την ξεχάσουν.

Κι αυτό είναι μόνο ένα από τα πολλά.

Έχει και συνέχεια όμως.

Οι πελάτες – μονάρχες σήμερα απαιτούν από εσένα να κάνεις όλα όσα εσύ δεν πρέπει να κάνεις!





Nora SORISA

Νέο μηχάνημα παλμικού φωτός

- Τεχνολογία Plug&Pulse™ για αλλαγή λάμπας και κεφαλής
- Χωρίς την ανάγκη τεχνικού
- 60.000 εγγυημένοι παλμοί
- Τεχνολογία πολλαπλών παλμών
- Εύχρηστο μενού με οθόνη αφής
- Προεγκατεστημένα προγράμματα

Θεραπείες:

φωτοαποτρίχωση, φωτοανάπλαση, ακμής (προαιρετικά)



Impact SORISA

Cavitation τελευταίας γενιάς

- Έξυπνες κεφαλές SMARTCAV
- Ταυτόχρονη ηλεκτροφόρηση
- Μέγιστη ηχητική ισχύς
- Αυτόματη αναγνώριση σαρωθέντων περιοχών
- Προειδοποίηση ήχου και δόνησης

Θεραπείες:

αναδιαμόρφωση σώματος, μείωση ποσοστού λίπους, σύσφιξη, μείωση κυτταρίτιδας



Deepheat SORISA

Ραδιοσυχνότητες προσώπου και σώματος

- Κεφαλές ζirkονίου
- 2 διπολικές και 1 μονοπολική κεφαλή
- Ραδιοφόρηση
- Πρωτόκολλα συνδυασμένα με αιθέρια έλαια
- Μέγιστη αυτονομία και κερδοφορία

Θεραπείες για:

τοπικό πάχος, κυτταρίτιδα, πλαδαρότητα, ρυτίδες, μυϊκή χαλάρωση, ραγάδες, ουλές



Accura SORISA

Πολυμηχάνημα προσώπου

- Υψίσουνα
- Σύσφιξη (lifting)
- Ηλεκτροφόρηση
- Θερμούψισουνα

Προεγκατεστημένες θεραπείες για:

καθαρισμό προσώπου, σύσφιξη, ευαίσθητα δέρματα, λιπαρά δέρματα, αντιγήρανση, ενυδάτωση



CARBOXYTHERAPY

www.carboxy.gr

Νέα, επαναστατική μέθοδος κατά της γήρανσης με σύμμαχο τη φύση

ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΗ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΔΙΟΞΕΙΔΙΟΥ ΤΟΥ ΑΝΘΡΑΚΑ (CO₂) ΣΕ ΑΕΡΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΕ ΕΠΙΔΕΡΜΙΚΗ ΕΓΧΥΣΗ Ή ΥΠΟΔΟΡΙΑ



Θεραπεία χωρίς αναλγώσιμα

ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΤΗΣ CARBOXYTHERAPIE

- Ανανέωση της επιδερμίδας - ρυτίδες προσώπου
- Μάτια - μαύροι κύκλοι
- Ντεκολτέ
- Ραγάδες - σημάδια εγκυμοσύνης
- Επούλωση ουλών
- Αποδυναμωμένα - χωρίς ελαστικότητα δέρματα
- Cellulite, κυτταρίτιδα
- Τοπικό πάχος - λιπόλυση
- Πύκνωση μαλλιών
- Ψωρίαση
- Λιπογλυπτική (πριν και μετά)

ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ:

- Ενεργοποίηση της μικροκυκλοφοριακής αγγειοδιαστολής
- Αύξηση της μικροκυκλοφορίας - Sympatholytique δράση
- Αύξηση των λιπολυτών στο λιπώδη ιστό
- Αύξηση του επιπέδου του οξυγόνου στους επιφανειακούς ιστούς

CARBOXYTHERAPIE - ΜΕΤΑΒΟΛΙΣΜΟΣ

Το ιατρικό διοξείδιο του άνθρακα αυξάνει τοπικά την αξία pH και δημιουργεί τεχνητή έλλειψη ανεφοδιασμού οξυγόνου O₂. Το σώμα αντιδρά με διαστολή των μικρών αιμοφόρων αγγείων. Η αυξανόμενη προσφορά οξυγόνου δια της αιμοσφαιρίνης μπορεί να περιγραφεί με την Bohr - Effekt ($\text{CO}_2 + \text{H}_2\text{O} \gg \text{H}^+ + \text{HCO}_3^-$). Αυτό οδηγεί σε έναν αυξανόμενο ανεφοδιασμό του οξυγόνου και στην έναρξη του μεταβολισμού. Στην λιπόλυση έχουμε διπλή δράση: πρώτον, τα λιποκύτταρα καταστρέφονται από τις άμεσες μηχανικές επιρροές και δεύτερον, χάρη στη βελτιωμένη κυκλοφορία του αίματος, η απομάκρυνση του αποθηκευμένου λίπους γίνεται γρηγορότερα. Από την αυξανόμενη προσφορά οξυγόνου (Bohr - Effect) τα προκύπτοντα λιπαρά οξέα οξειδώνονται με αποτέλεσμα την αισθητή μείωση των λιποκυττάρων και την σύσφιξη του συνδετικού ιστού. Με την Carboxytherapy αποφεύγουμε τυχόν παρενέργειες στην υγεία μας -ήπαρ- από τις διάφορες ουσίες (carnitine, phosphatidylcholine -PPC-) που χρησιμοποιούνται στη λιπόλυση. Οι θεραπείες πρέπει να είναι επαναλαμβανόμενες βάση των πρωτοκόλλων.

Εντυπωσιακή είναι η αυξανόμενη χρήση της θεραπείας αυτής σε χώρες όπως Αμερική, Γαλλία, Ιταλία και Βραζιλία.



Καλύτερα αποτελέσματα χωρίς παρενέργειες και κόστος

Carboxytherapy - Μεσοθεραπεία και Εμφυτεύματα - Fillers χαρακτηρίζονται ως από τις ελάχιστες παρεμβατικές αισθητικές τεχνικές, ασφαλείς με ικανοποιητικά αποτελέσματα και κατέχουν την πρώτη θέση στις προτιμήσεις των γυναικών που θέλουν να δουν άμεση βελτίωση στο πρόσωπο τους και στο σώμα τους, με μικρό οικονομικό κόστος.

Όλες αυτές οι θεραπείες μπορούν πλέον να εφαρμοστούν με ένα μόνο πολυεργαλείο, το Mesopistol «Concerto» ΜΟΝΑΔΙΚΟ - ΚΑΙΝΟΤΟΜΟ σε προσιτή τιμή.

"Το ιδανικό πολυεργαλείο για κάθε ιατρό - θεραπευτή"

✓ *Με οδόντη και 4 προγράμματα*

CARBOXY: Ελεγχόμενη ταχύτητα ροής | διάρκεια | χρόνος έγχυσης

MESO: 5 ταχύτητες- | Επιλογή τεχνική Μεσοθεραπείας

EXPERT: Ιατρικές εφαρμογές | Αισθητική δερματολογία (κυτταρίτιδα- λιποδιάλυση) |

Ρευματολογία - τραυματολογία - ιατρική αθλητική

FILLERS: Εμφυτεύματα - εύκολα και ανώδυνα με μικρο-μασάζ της βελόνας για τέλεια αποτελέσματα | Επιλογή τριών ταχυτήτων

- Δεκτές όλες οι σύριγγες και βελόνες.
- Ρύθμιση δοσολογίας από 0.01ml έως απεριόριστα.
- Ρύθμιση βάθους από 1mm έως 10mm.
- Αυτόνομη επαναφορτιζόμενη μπαταρία 20ωρών.
- Διάρκεια φόρτισης 1ώρα.
- Κατασκευή - Προέλευση: Γαλλία.



CONCERTO:

Το μοναδικό mesopistol στον κόσμο με όλα τα προγράμματα

Από MEDEXHELLAS - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Θεσ/νίκη: Φιλίππου 33 - τηλ.: 2310-265805 | Λαγκαδάς: Παύλου Μελά 27 - τηλ.: 23940-25821
www.carboxy.gr - www.medexhellas.gr

Δηλαδή:

- Να συμβιβάζεσαι με τις όποιες παράλογες απαιτήσεις τους και να είσαι υποτακτικός στις ιδιομορφίες τους.
- Να μην αρφισβητείς τις θέσεις ή τις απόψεις τους όσο αστήρικτες κι αν είναι.
- Να μειώσεις τις τιμές σου κάτω από το κόστος ίσως και ακόμη περισσότερο.
- Να ενεργείς και να ανταποκρίνεσαι στους δικούς τους ρυθμούς. Άσχετα αν αυτοί οι ρυθμοί σε πωγουρίζουν, σε κουράζουν και βλέπεις πάνω απ' όλα, ότι δεν πρόκειται να καταλήξουν κάπου.
- Να μην διεκδικείς αυτά που αξίζουν ο χρόνος, οι γνώσεις, η προσπάθεια και η μόρφωση που τόσο πλουσιοπάροχα τους έχεις προσφέρει.
- Να λειτουργείς μειονεκτικά σε σχέση με τα επίπεδα του δικού σου αυτοσεβασμού.

Αυτό που χρειάζεται να θυμάσαι, είναι ότι εσύ χάνεις, κάθε φορά που υποκρίνεσαι ότι είσαι το «καλό παιδί» που οι πελάτες απαιτούν να έχουν μπροστά τους.

Εσύ χάνεις το πωλησιακό σου κύρος, κάθε φορά που ρωτάς τις εύκολες και ανώδυνες ερωτήσεις για τον πελάτη ή όταν δεν ρωτάς καθόλου.

Αν κάνεις αυτά που οι πελάτες περιμένουν να κάνεις γι' αυτούς, φρόντισε αυτά να είναι η προ-στασία των συμφερόντων τους όταν έχουν γίνει πελάτες σου.

Για να το πετύχεις όμως αυτό, χρειάζεται να κάνεις όλα όσα δεν θέλουν να κάνεις, πριν γίνουν πελάτες σου.

Ξαναδιάβασέ το!

*«Όσο σκληρότερα δουλεύεις,
τόσο δυσκολότερο είναι να παραδοθείς».*

Vince Lombardi (1913 – 1970),
δίδασχος προπονητής
αμερικάνικου ποδοσφαίρου.

Αποτελεσματική Διαχείριση Θυμού

The Complete Anger Management Course

Σάββατο 9 & Κυριακή 10 Ιουνίου 2012

Ξενοδοχείο Golden Coast, Μαραθώνα

Το πλέον επιστημονικό σεμινάριο για την ψυχολογία, την αντιμετώπιση και την πρακτική διαχείριση του θυμού.

Ο γνωστός συγγραφέας, Coach και σύμβουλος επιχειρήσεων Άκης Αγγελάκης, παρουσιάζει ένα διήμερο βιωματικό σεμινάριο με θέμα το θυμό, τις επιπτώσεις του και τρόπους και τεχνικές για την αντιμετώπισή του.

Ένα ιδιαίτερα πλούσιο σε θεματολογία σεμινάριο, εμπλουτισμένο με πολλές επιστημονικές βιωματικές ψυχοθεραπευτικές τεχνικές που θα βοηθήσουν όλους όσους το παρακολουθήσουν να αντιμετωπίζουν το θυμό, τον εκνευρισμό και την οργή που πλέον είναι καθημερινό φαινόμενο για τους περισσότερους Έλληνες.

Το σεμινάριο θα διεξαχθεί στο Ξενοδοχείο Golden Coast και συμπεριλαμβάνει πλήρη διατροφή, διαμονή, σημειώσεις και ξεκούραση.

Για να δείτε το αναλυτικό πρόγραμμα του σεμιναρίου, επισκεφθείτε

<http://www.akis-angelakis.com/greek/News.aspx?Productid=566>

Για κρατήσεις θέσεων και περισσότερες πληροφορίες, επικοινωνήστε στο τηλέφωνο 210-2512988

ή στείλτε email στο info@image-a.gr & success2@otenet.gr



NEEDLE CAVITATION

Διαλύστε το λίπος
με ασύμμετρο βεληονισμό

Το NEEDLE CAVITATION δημιουργήθηκε για να δώσει οριστική λύση στην τοπική συσσώρευση λίπους και την κυτταρίτιδα.

Ανώδυνα, ανώδυνα, χωρίς σημεία, άμεσα και αποτελεσματικά διαλύει το λίπος ομοιόμορφα μέσα σε ελάχιστες συνεδρίες.



ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: VITASLIM ELECTRONIC MEDICAL

Δημητρίου Γούναρη 62-68, Τ.Κ. 546 35 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, Τηλ.: 2310 246 737, Fax.: 2310 247 942

www.vitaslim.gr, e-mail: info@vitaslim.gr

ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΑΘΗΝΑ: SPAD COSMETICS

Αρχιμήδους 76, Τ.Κ. 16 343, Ηλιούπολη, Τηλ.: (0030) 210 64 57 106, Fax: (0030) 210 64 57 107

e-mail: spad@otenet.gr, www.spadcosmetics.gr

Οδηγός επιβίωσης μέσα στην ελληνική οικονομική κρίση με έξυπνες στρατηγικές μάρκετινγκ

Σύνοψη ομιλίας Θέμη Σαρανταένα, Συμβούλου Μάρκετινγκ στην 36η Cosmoestetica



Η ομορφιά έχει τεράστια ιστορία. Είναι μια παλιά, τωρινή και μελλοντική υπόθεση! Αν γυρίσουμε πίσω στην ιστορία θα δούμε τον 8ο αιώνα π.Χ. στην Αφρική, στην Ινδία και στη Μ. Ανατολή, την χρήση χένας στη ζωγραφική χειρών και ποδιών για καλοτυχία, στην πορεία των χρόνων θα δούμε τις Αρχαίες Ελληνίδες και Ρωμαίες να θέλουν να παραμείνουν νέες και φρέσκες φτιάχνοντας και χρησιμοποιώντας ένα μίγμα με λιβυκό κριθάρι, βολβούς από νάρκισσο και μέλι, ως μάσκα προσώπου. Αλλάζοντας εποχή κατά την Ελισσαβετιανή περίοδο, το παρουσιαστικό της Βασίλισσας Ελισάβετ έγινε το απόλυτο must ανάμεσα στις γυναίκες εκείνης της περιόδου: χλωμή χροιά και σγουρά κόκκινα μαλλιά, φρύδια λεπτά και τοξοειδή, περασμένα με μαύρο μολύβι, έντονα ζυγωματικά με κόκκινο ρουζ. Και φτάνουμε στο σήμερα, όπου υπάρχουν πολλά προϊόντα περιποίησης που ικανοποιούν και την πιο απαιτητική ανάγκη.

Δεδομένης της οικονομικής κρίσης στην Ελλάδα, έχει οξεία να μελετήσουμε τις τελευταίες έρευνες των καταναλωτών. Βάσει της πιο πρόσφατης πανελλαδικής έρευνας της The Boston Consulting Group που έγινε τον Νοέμβριο του 2011 θα δούμε ότι οι Έλληνες καταναλωτές κατά 28,6% αντιμετω-

πίζουν οικονομικά προβλήματα και το 16,2% νιώθει πολύ ανασφάλεια για την εργασία του. Ακόμα το 83% έχει προχωρήσει σε μείωση των δαπανών και των αγορών του ενώ το 94% θα αναβάλλει όλες τις μεγάλες δαπάνες που μπορούν να περιμένουν. Τέλος, κατά 90% θα περικόψουν τις αγορές προϊόντων που δεν αποτελούν είδη πρώτης ανάγκης και μεγάλο ποσοστό θα επιλέγει τις αγορές του ανάλογα τις προσφορές. Με βάση αυτά τα ευρήματα είναι εμφανές το πρόβλημα στην κατανάλωση του Έλληνα και ουσιαστικά θα δούμε ότι έχει δημιουργηθεί ένας ΝΕΟΣ Καταναλωτής, με τα δικά του θέλω και δικές του ΝΕΕΣ ανάγκες.

Εδώ, έχει ενδιαφέρον να δούμε την "σύσταση" της υπηρεσίας ή του προϊόντος που προσφέρουν οι επαγγελματίες ομορφιάς στους πελάτες τους. Το κάθε προϊόν ή υπηρεσία αποτελείται από ένα μίγμα χαρακτηριστικών όπως η δομή του Προϊόντος, η Τιμή του, η Διανομή του και η Επικοινωνία του. Αυτά είναι τα γνωστά 4 P(s) της θεωρίας του Μάρκετινγκ (ή 7P αν μιλάμε καθαρά για υπηρεσία). Όσο πιο σωστά ζυγισμένες είναι αυτές οι παράμετροι τόσο πιο ελκυστική και προσιτή γίνεται η υπηρεσία στον καταναλωτή. Όμως αν συνεχίσουμε να πουλάμε το ίδιο μίγμα προϊόντος που πουλούσαμε ➤

ΦΩΤΟΑΠΟΤΡΙΧΩΣΗ + ΦΩΤΟΑΝΑΠΛΑΣΗ

ΠΑΛΜΙΚΟ **IPL+RF** ΡΑΔΙΟΣΥΧΝΟΤΗΤΑ ΔΙΠΟΛΙΚΗ

E - LIGHT

Εφαρμογές

- ♦ Αποτρίχωση, δυσχρωμίες (πανάδες-φακίδες)
- ♦ Κολλαγένηση (ρυτίδες)
- ♦ Επιδερμική σύσφιξη (lifting)
- ♦ Ευρυαγγείες
- ♦ Ακμή



Τεχνικά χαρακτηριστικά

- ♦ Πολυπαλμικά προγράμματα μέχρι 6 παλμούς
- ♦ Δυνατότητα ρύθμισης προγραμμάτων κατά βούληση
- ♦ Ενέργεια 1-50j ανά παλμό
- ♦ Μέγεθος spot 40x10mm
- ♦ Συχνότητα RF 1 Mhz (διπολική)
- ♦ Εύρος παλμού: 0,1-10ms (ρυθμιζόμενο)
- ♦ Εύρος μεταξύ των παλμών (rest time): 1-100ms (ρυθμιζόμενο)
- ♦ Παλμοί ανά δευτερόλεπτο: 1-6 (ρυθμιζόμενο)
- ♦ Λάμπες 30.000 και 50.000 παλμών

Πλεονεκτήματα

- ♦ Ψυχόμενες κεφαλές (υδροψυκτο)
- ♦ Μεγάλη έγχρωμη οθόνη αφής 7x5cm
- ♦ Διπολική ραδιοσυχνότητα ενσωματωμένη στην κεφαλή
- ♦ Ντεπόζιτο νερού στο πάνω μέρος
- ♦ Οπτική επαφή με το νερό
- ♦ Δεν απαιτείται προγραμματισμένη συντήρηση
- ♦ Δεν απαιτούνται προστατευτικά γυαλιά για τον χειριστή
- ♦ Πλήρης εγγύηση 3 χρόνων

Τιμές

Συσκευή E-LIGHT: € **10.500**

Λάμπα 30.000 παλμών: € **350**

Λάμπα 50.000 παλμών: € **450**

ΣΤΙΣ ΑΝΩΤΕΡΩ ΤΙΜΕΣ ΔΕΝ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΤΑΙ Φ.Π.Α.

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ:
NIKOS TSATSOS

Καβαθά 54, Γουδή 15773, Αθήνα, Τηλ: 210 7775389
Fax: 210 7773634, email: info@tsatsos.gr, www.tsatsos.gr

μέχρι σήμερα στον παλιό καταναλωτή και στον ΝΕΟ, δεν θα βρούμε ανταπόκριση. Αυτό είναι λογικό διότι ο ΝΕΟΣ καταναλωτής έχει διαφορετική νοοτροπία από τον παλιό, προ κρίσης.

Έτσι απαιτείται από κάθε επιχειρηματία να επαναπροσδιορίσει το μείγμα που προσφέρει ώστε να συναντήσει τον ΝΕΟ καταναλωτή και να του πουλήσει το προϊόντα ή τις υπηρεσίες του. Με βάση αυτά τα δεδομένα παραθέτω 5 ερεθίσματα που μπορούν να βοηθήσουν κάθε επιχειρηματία ομορφιάς να επαναπροσδιορίσει με περισσότερη επιτυχία το μείγμα που προσφέρει στον πελάτη του:



1. Λάβετε υπόψη τις έρευνες και γνωρίστε τα νέα δεδομένα στην κατανάλωση. Εδώ έχετε ευκαιρία να αναβαθμίσετε την κατανάλωση του πελάτη σας. Επαναπροσδιορίζοντας το πρώτο Ρ, τη δομή του προϊόντος και λαμβάνοντας υπόψη ότι οι πελάτες δεν αγοράζουν κρέμες, αλλά μια θετική ματιά και ότι δεν αγοράζουν περιποίηση αλλά ελπίδα κ.ο.κ. μπορείτε να βελτιώσετε την καταναλωτική εμπειρία. Μην ξεχνάτε ότι σήμερα στο μάρκετινγκ δεν μιλάμε για πώληση προϊόντων ή υπηρεσιών αλλά για πώληση εμπειριών. Στόχος σας είναι να πει η πελάτισσα στην φίλη της "Ξέρεις τι έζησα τις προάλλες στην αισθητικό μου;"! Τέλος, με τα προϊόντα Λιανικής, μπορείτε να ενισχύσετε ακόμα περισσότερο την εμπειρία της πελάτισσας και να την επιμυκύνετε και στο σπίτι της!

2. Αξιοποιήστε τις προθέσεις των καταναλωτών να ξεδεψουν περισσότερο υπό προϋποθέσεις. Προτείνετε, μετ-εκπαιδευτείτε, ενημερωθείτε και οδηγήστε τον πελάτη σας σε νέα δεδομένα. Έτσι θα βελτιώσετε την ποιότητα της υπηρεσίας που προσφέρετε και θα γίνετε σημείο αναφοράς για εκείνον.
3. Άμεση αξιοποίηση του στοιχείου ότι οι καταναλωτές Ξοδεύουν λιγότερο. Επαναπροσδιορίστε την τιμολογιακή σας πολιτική. Κανείς δεν θα σας παρεξηγήσει, ειδικά σήμερα! Προσοχή όμως, η τιμολογιακή πολιτική είναι μια σοβαρή υπόθεση που έχει άμεσο αντίκτυπο στην κερδοφορία της επιχείρησής σας. Μην Ξεχνάτε πως η σωστή τιμολογιακή πολιτική σχηματίζεται από 4 δεδομένα: τα κόστη σας, τον ανταγωνισμό σας, την περιοχή σας και τον τρόπο με τον οποίο έχετε τοποθετηθεί στο μυαλό των πελατών σας.
4. Τολμήστε να δοκιμάσετε τους νέους κώδικες επικοινωνίας. Ο ΝΕΟΣ καταναλωτής μιλάει σε άλλη γλώσσα. Γνωρίστε την και χρησιμοποιήστε την ώστε να σας "ακούσει" με επιτυχία.
5. Αξιοποιήστε το Ίντερνετ & τα Social Media. Φτιάξτε μια ιστοσελίδα και έχετε παρουσία στο Facebook. Οι έρευνες δείχνουν ότι 6/10 Έλληνες χρησιμοποιούν το Ίντερνετ για αναζήτηση πληροφοριών και το ηλεκτρονικό εμπόριο έκλεισε το 2011 με τζίρο 1,7 δις ευρώ, με τις αγορές προϊόντων περιποίησης να έχουν την μεγαλύτερη αύξηση σε πωλήσεις σε σχέση με το 2010. Προσοχή όμως, πίσω από κάθε παρουσία στο Ίντερνετ χρειάζεται και το αντίστοιχο Internet Marketing ώστε να υποστηριχθεί σωστά η παρουσία σας. Χρησιμοποιήστε κατά περίπτωση SEO, Adwords και Banners. Η επιχειρηματική χρήση του Ίντερνετ έχει σκοπό την είσοδο πελατών στην επιχείρησή σας. Πρέπει να λειτουργήσει σαν πύλη εισόδου.

Η κατανάλωση δεν έχει τελειώσει. Αλλάζει δεδομένα. Ο επιτυχημένος επιχειρηματίας θα αναγνωρίσει τα νέα χαρακτηριστικά των καταναλωτών και θα προσαρμοστεί. Έτσι θα αντέξει στην οικονομική κρίση και θα ετοιμάσει το "έδαφος" ώστε να αναπτυχθεί με το τέλος της κρίσης! 🌟



d'alour



SPAD COSMETICS

Διανομή: Αφρότης & Σία Ε.Ε.

Αρχιμήδους 76, 16343 Ηλιούπολη
Τ: 210 6457 106 - 210 6465 344, F: 210 6457 107
e-mail: spad@otenet.gr / www.spadcosmetics.gr

Εταιρείες που συμμετείχαν στην 36η Cosmoestetica

Οι εταιρείες, μέλη του ΠΣΑΜΚΑ και σε αυτήν την Cosmoestetica έδωσαν δυναμικό παρόν, έτοιμες να παρέχουν πληροφορίες, να βοηθήσουν και να στηρίξουν τον επαγγελματία αισθητικό προτείνοντάς του τα κατάλληλα εργαλεία και προϊόντα για την δουλειά του και ενημερώνοντάς τον για τις τελευταίες εξελίξεις του κλάδου της ομορφιάς.



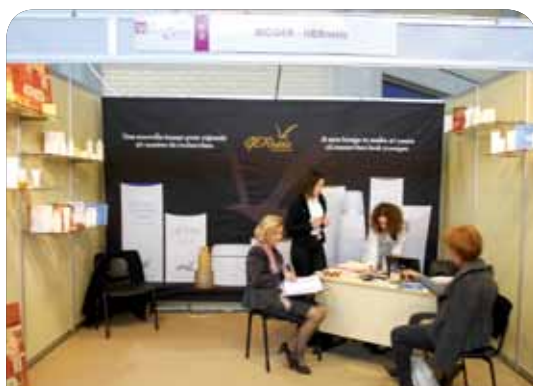
BABOR COSMETICS HELLAS LTD



**BEAUTE MARINE
GROUP OF COMPANIES**



BIACTIVE A.E.



**BIOGER
ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ GERnetic**



YELLOW ROSE

PROFESSIONAL COSMETICS

Special for SPA

ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗ !

LUMINANCE PEARL FACE TREATMENT

ΝΕΑ ΑΝΤΙΡΥΤΙΔΙΚΗ ΣΕΙΡΑ ΠΟΛΥΤΕΛΕΙΑΣ ΜΕ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑΡΙ, ΔΙΑΜΑΝΤΙ, ΙΣΧΥΡΑ ΑΝΤΙΟΞΕΙΔΩΤΙΚΑ, ΟΛΙΓΟΠΕΠΤΙΔΙΑ, ΒΙΤΑΜΙΝΕΣ ΚΑΙ ΆΛΛΑ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΔΕΡΜΟΦΙΛΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ ΓΙΑ ΣΥΣΦΙΓΞΗ ΚΑΙ ΦΩΤΕΙΝΟΤΗΤΑ



ΛΑΜΨΗ ΚΑΙ ΦΩΤΕΙΝΟΤΗΤΑ

ΟΜΟΙΟΜΟΡΦΟΣ ΧΡΩΜΑΤΙΚΟΣ ΤΟΝΟΣ

ΣΥΣΦΙΓΞΗ ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΤΙΟΞΕΙΔΩΤΙΚΗ ΚΥΤΤΑΡΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

ΔΡΑΣΗ ΚΑΤΑ ΤΩΝ ΡΥΤΙΔΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΓΡΑΜΜΩΝ ΕΚΦΡΑΣΗΣ

ΑΠΛΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ

Με το πέρασμα του χρόνου η επιδερμίδα αφυδατώνεται, χάνει την ελαστικότητά της και εμφανίζονται ρυτίδες και ανομοιομορφίες στο χρωματικό τόνο της. Η νέα σειρά **YELLOW ROSE LUMINANCE PEARL TREATMENT** συνδυάζει πολύτιμα, παραδοσιακά και τα πλέον σύγχρονα ενεργά συστατικά με ισχυρά προστατευτικά αντιοξειδωτικά για να επαναπροσδιορίσει το περίγραμμα του προσώπου, να επαναφέρει τη νεανική φωτεινότητα και την ομοιομορφία της επιδερμίδας, να απαλύνει τις ρυτίδες και να χαρίσει στην επιδερμίδα σας λάμψη και ζωντάνια!

LUMINANCE PEARL CLEANSING MILK 200ml (συσκευασία μεταπώλησης) και 500ml μπουκάλια

Απαλυντικό γαλάκτωμα καθαρισμού με εκχύλισμα Μαργαριταριού σε θαλασσινό νερό πλούσιο σε ιχνοστοιχεία. Απομακρύνει αποτελεσματικά make-up και ακαθαρσίες, αφήνοντας την επιδερμίδα καθαρή και απαλή.

LUMINANCE PEARL TONING LOTION 200ml (συσκευασία μεταπώλησης) και 500ml μπουκάλια

Απαλυντική και τενωτική λοσιόν (χωρίς αλκοόλη) με εκχύλισμα Μαργαριταριού σε θαλασσινό νερό πλούσιο σε ιχνοστοιχεία. Είναι ειδικά σχεδιασμένη για να προσφέρει ισορροπία στην επιδερμίδα και να αφήνει μια αίσθηση δροσιάς και αναζωογόνησης.

LUMINANCE PEARL FACE CREAM 30ml, 50ml (συσκ. μεταπώλησης), 125ml και 250ml βάζο

Πολυτελής αντιρυτιδική και συσφιγκτική κρέμα φωτεινότητας με φυσική σκόνη από Μαργαρίταρι και Διαμάντι. Με ιδιαίτερα ανάλαφρη υφή απαλύνει τις ρυτίδες και τις γραμμές έκφρασης, ενισχύει την ελαστικότητα, αντιμετωπίζει τις ανομοιομορφίες του χρωματικού τόνου της επιδερμίδας και της χαρίζει φωτεινότητα και λάμψη.

LUMINANCE PEARL FACE SERUM 30ml (συσκ. μεταπώλησης) και 100ml airless φιάλες

Πρωτοποριακός ενυδατικός και αντιρυτιδικός ορός με εκχύλισμα Μαργαριταριού και επιλεγμένα δραστικά συστατικά. Η πολυτελής σύνθεσή του με νέα ολιγοπεπτιδικά, ισχυρά αντιοξειδωτικά, ειδικά εκχυλίσματα και δερμόφιλα ενεργά συστατικά, βοηθά στη βελτίωση της όψης και την υφής του δέρματος, προσφέρει σύσφιξη, φωτεινότητα και λάμψη και βοηθά στην αντιμετώπιση των ρυτίδων και των λεπτών γραμμών έκφρασης.

LUMINANCE PEARL FACE GEL MASK 50ml (συσκ. μεταπώλησης) σωληνάριο, 125ml και 250ml βάζο

Υπερ-ενυδατική gel μάσκα με Μαργαρίταρι και Διαμάντι. Αποτελεί μια ενισχυμένη μάσκα προσώπου με απαλυντικά εκχυλίσματα, ενυδατικούς παράγοντες και ενεργά συστατικά φωτεινότητας και λάμψης.

LUMINANCE PEARL PEEL-OFF FACE MASK 150g και 700g βάζο

Ενυδατική peel-off μάσκα προσώπου με Μαργαρίταρι, Διαμάντι και άλλα ενεργά δερμόφιλα συστατικά. Προσφέρει φωτεινότητα, λάμψη και αφήνει την επιδερμίδα απαλή και δροσερή.

ΤΩΡΑ ΚΑΙ ΣΕ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ 'TREATMENT BOX' (ΜΟΝΟΔΟΣΕΙΣ ΓΙΑ 6 ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ)

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΚΑΛΥΝΤΙΚΑ Γ. Ν. ΠΑΧΩΠΟΣ - Μενεξέδων 15, 14564 Κ. Κηφισιά, Τηλ: 210-8076726, 210-9010816, 210-8076148 - Fax: +30-210-6256802, +30-210-9017095 - Email: info@yellowrose.gr - www.yellowrose.gr - www.facebook.com/yellowrose.cosmetics



**BODY HEALTH SYSTEMS
EUROPEAN CENTER**



CHRYSTALLIS PRODERMA



DALTON HELLAS



DERMACON



**DR. R.A. ECKSTEIN
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΓΟΥΛΟΣ**



EUROMEDtec HELLAS

Cyber Light²

νέο μοντέλο

Το καινούριο επιτραπέζιο IPL της Vitaslim electronic medical, δεν αλλάζει κανένα από τα απαραίτητα τεχνικά χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ένα άριστο μηχανήμα παλμικού φωτός (και με 70.000 κτυπήματα στην λάμπα παρακαλώ).

Το μόνο που αλλάζει είναι η τιμή, η οποία ήρθε στα μέτρα εκείνων που θέλουν να επενδύσουν σε κάτι δυνατό, όμως δεν μπορούν να διαθέσουν το μέγιστο οικονομικό αντάλλαγμα.

Η αναζήτηση για το
ΙΔΑΝΙΚΟ
έχει **ΠΡΟΟΡΙΣΜΟ**

- ▶▶ ΦΩΤΟΑΠΟΤΡΙΧΩΣΗ
- ▶▶ ΦΩΤΟΑΝΑΠΛΑΣΗ
- ▶▶ ΕΞΑΛΕΙΨΗ ΔΥΣΧΡΩΜΙΩΝ

ΜΗΚΟΣ ΚΥΜΑΤΟΣ	530/640 – 1200 nm
ΠΥΚΝΟΤΗΤΑ ΡΟΗΣ	1 – 50 Joules/cm ²
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΠΑΛΜΟΥ	1 – 15 ms
ΑΛΛΗΛΟΥΧΙΑ ΠΑΛΜΩΝ	1 – 6 παλμούς
ΧΡΟΝΟΣ ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗΣ	1 – 100 ms
ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ	<1 P/1 second
ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ	2 τεμάχια (1 για αποτρίχωση & 1 για ανάπλαση)
ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΡΥΣΤΑΛΛΟΥ	15x50 mm ²
ΣΥΣΤΗΜΑ ΨΥΞΗΣ	▶▶ Θερμική Ηλεκτρική ψύξη (σύστημα Peltier – Κλίμακα 1-5) ▶▶ Ψύξη με αέρα ▶▶ Κλειστό κύκλωμα νερού
ΜΕΓΕΘΟΣ	52x48x32 cm

Φωτοαποτρίχωση
Φωτοανάπλαση



ΘΕΣ/ΝΙΚΗ: Δημ. Γούναρη 62-68, Τ.Κ. 54635
Τηλ: 2310 246737, Fax: 2310 247942
e-mail: info@vitaslim.gr, www.vitaslim.gr/com/net

ΑΘΗΝΑ: SPAD COSMETICS
Διομήδους Δημόφους & Σία Σ.Ε.

Αρχιμήδους 76, Τ.Κ. 16343 Ηλιούπολη
Τηλ: 210 6457106, 210 6465344, Fax: 210 6457107
e-mail: spad@otenet.gr, www.spadcosmetics.gr



FREDERIK S. DUMI



ΓΛΑΦΚΟ - ΚΑΡΑΝΑΣΙΟΣ



IDOLO CONSULTING BEAUTY & SPA



ΚΟΜΝΗΝΟΥ ΜΑΡΙΑ



LIDS MEDICAL Ε.Π.Ε.



ΝΙΚΟΣ ΤΣΑΤΣΟΣ

CAVITATION

SVELTE CONTOUR
cavitation concept

Χωρίς μηχανήμα



Ολοκληρωμένο
πακέτο
6 εφαρμογών
για το
ινστίτούτο

Πρωτοποριακής σύλληψης θεραπεία
με τα ίδια αποτελέσματα χωρίς όμως
τις πιθανές δυσάρεστες παρενέργειες
των αντίστοιχων μηχανημάτων
ή χειρουργικών επεμβάσεων.

- Μείωση πόντων
- Μείωση όλων των ειδών
κυτταρίτιδας
- Βελτίωση της όψης του δέρματος
(φλούδα πορτοκαλιού)
- Εμποδίζει την δημιουργία
νέων λιποκυττάρων



Κρέμα
για υποστήριξη
της θεραπείας
στο σπίτι

NIKOS TSATSOS

ΑΘΗΝΑ: Καβαθά 54, Γουδή 15773, Τηλ.: 210 7775389

Fax: 210 7773634, e-mail: info@tsatsos.gr | www.tsatsos.gr



SCIENCE TECHNOLOGIES
ΓΙΑΝΝΗΣ ΓΑΛΑΝΗΣ



SPAD COSMETICS
ΔΙΑΜΑΝΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ



SDOOM CONCEPT



YELLOW ROSE
Γ. Ν. ΠΑΧΩΠΟΣ

ΜΙΚΡΕΣ ΑΓΓΕΛΙΕΣ

ΠΩΛΕΙΤΑΙ πολυχώρος αισθητικής σε κεντρικό σημείο του Πειραιά με μόνιμη και σταθερή πελατεία (διαθέτει μεγάλο πελατολόγιο) λόγω συνταξιοδότησης. Μόνο σοβαρές προτάσεις.

Τηλ: 6944769334, κα Οικονομίδου

ΠΩΛΕΙΤΑΙ-ΕΝΟΙΚΙΑΖΕΤΑΙ λόγω συνταξιοδότησης επώνυμο Κέντρο Αισθητικής – SPA, 140τ.μ. Πλήρης εξοπλισμός σε όλα τα τμήματα. 34 χρόνια λειτουργίας. Πρόσφατα ανακαινισμένο. Πληροφορίες: κα Ντόκου Τηλ. Επικοινωνίας 6978979293

ACTIVE THERM

**Καίγοντας το λίπος
σφιγγοντας το σώμα!!!**

Το ACTIVE THERM αποτελεί σήμερα μία εξαιρετική τεχνική για τη σύσφιγξη του δέρματος, την αντιγήρανση, τη λιποδιάλυση και τη μείωση της κυτταρίτιδας όντας ένα ισχυρό μηχάνημα που μεταφέρει υψηλές θερμοκρασίες {38 – 42oC} στο δέρμα, πρόσωπο και σώμα.



ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: VITASLIM ELECTRONIC MEDICAL

Δημητρίου Γούναρη 62-68, Τ.Κ.546 35 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, Τηλ.: 2310 246 737, Fax.: 2310 247 942

www.vitaslim.gr, e-mail: info@vitaslim.gr

ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΑΘΗΝΑ: SPAD COSMETICS

Αρχιμήδους 76, Τ.Κ. 16 343, Ηλιούπολη, Τηλ.: (0030) 210 64 57 106, Fax: (0030) 210 64 57 107

e-mail.: spad@otenet.gr, www.spadcosmetics.gr

APILUS®

Η ΑΝΩΔΥΝΗ ΑΠΟΤΡΙΧΩΣΗ, ΑΠΟΛΥΤΑ ΠΡΟΣΙΤΗ

Μηχανήματα ριζικής αποτρίχωσης
διαφορετικά μοντέλα, διαφορετικές δυνατότητες,
διαφορετικές τιμές για την κάλυψη
όλων των επαγγελματιών.



€ 9.300*

- ▶ Υψηλής ταχύτητας συχνότητα 13,5 ή 27MHz.
- ▶ Αποκλειστικές μέθοδοι ριζικής αποτρίχωσης.
- ▶ Έτοιμα προγράμματα για όλες τις περιοχές του σώματος και τις τραχύτητες της τρίχας.
- ▶ Ξεχωριστά προγράμματα για μονωμένες βελόνες.
- ▶ Λειτουργία αναφόρεσης / καταφόρεσης ιονισμού.
- ▶ Αποτελεσματικότητα χωρίς ενόχληση για τον πελάτη.
- ▶ Κατασκευασμένα στον Καναδά από την Dectro, την εταιρεία με την μεγαλύτερη εμπειρία στο κόσμο στην αντιμετώπιση της τριχοφυΐας.



APILUS® PLATINUM

€ 3.500*



€ 4.500*



€ 5.450*



€ 5.950*



€ 8.500*



CLEO
13,5MHz

JUNIOR PLUS
13,5MHz

SENIOR II
13,5MHz

SX-500
13,5MHz

PLATINUM 27MHz
PLATINUM PURE 27MHz

Η πιο απλή επιλογή με 2 μεθόδους θερμότητας και δυνατότητα εκ των υστέρων τοποθέτησης των Blend.

Μια καλή λύση για νέους επαγγελματίες με 4 μεθόδους 2 θερμότητας και 2 Blend, ρεύματα ιονισμού και αυτόματο σύστημα.

Η ολοκληρωμένη πρόταση για ένα σύγχρονο ινστιτούτο 6 μέθοδοι 3+3, ρεύματα ιονισμού, test υγρασίας, αυτόματο σύστημα.

Προσφέρει τις δυνατότητες του Senior και επιπλέον καρτελοποίηση 500 πελατών, παρακολούθηση της θεραπείας τους και εκτύπωση στοιχείων.

Η απόλυτη λύση. Τα μόνα παγκοσμίως στα 27MHz. Ταχύτητα, αποτελεσματικότητα, με 7 μεθόδους και σύνδεση με PC. Καρτελοποίηση 1000 πελατών, εκτυπωμένες αναφορές και κάρτες προαγοράς χρόνου για τον πελάτη επιπλέον στο Platinum.

ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΤΕ ΤΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΜΑΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ!

Επικοινωνήστε τώρα, ενημερωθείτε για τις προσφορές μας, τα προγράμματα χρηματοδότησης και απόδουσης του παλιού σας Apilus και ανεβάστε το επίπεδο των υπηρεσιών που προσφέρετε!

ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
Beauté Marine

* Οι αναγραφόμενες τιμές είναι προ ΦΠΑ.

ΒΕΙΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τ. 2310 439 684, ΑΘΗΝΑ: Τ. 210 901 3355
E. info@beaute-marine.com www.beaute-marine.com