



Zestien jaar geleden opende Ingrid Sielhorst haar salon 'New Eden Skincare'. Ze vertelt: "Vroeger was er thuis geen geld voor mijn droom: een opleiding tot schoonheidsspecialist. Ik ging aan de slag als secretaresse bij een platenmaatschappij, trouwde en kreeg twee zoons. Mijn passie voor de huid is echter altijd

beteren, te vertellen hoe ze dat het beste kunnen doen en hen daarin te begeleiden."

Aanpak

"Toen ik van school kwam wist ik eigenlijk nog helemaal niets van ondernemen. Om naamsbekendheid te krijgen plaatste ik een adverten-

Ingrid Sielhorst is sinds 1998 eigenaresse van New Eden Skincare, Institute for healthy aging. "Als huidexpert help ik zelfbewuste vrouwen vanaf 35 jaar een mooie stralende huid te krijgen en door de jaren heen te behouden." De redactie van De Beautysalon bezocht haar salon aan huis in Culemborg en sprak onder begeleiding van rustgevende muziek met deze gepassioneerde schoonheidsspecialiste.

deze niet te breed moet nemen. Ik had helemaal geen doelgroep voor ogen, als je begint is alles interessant. Je kunt niet de hele wereld bedienen en moet keuzes maken."

Massages

"Inmiddels kan ik concluderen dat vrouwen vanaf 35 jaar mijn doelgroep zijn. Uiteindelijk zoeken mensen toch iemand waarbij ze zich lekker voelen. Ik ben dus niet zo bang voor concurrentie want de doelgroepen selecteren zich vanzelf. Als iemand voor het eerst langskomt, voer ik een intake gesprek. Hierin kom ik te weten waar de klant voor komt: puur huidverbetering of huidverbetering en ontspanning. Het mooie is dat ik verschillende wensen kan vervullen dankzij de verschillende merken die ik in huis heb. Zo voer ik bijvoorbeeld zeer resultaatgerichte, huidverbeterende behandelingen uit door middel van

glycolzuur-peelingen, microdermabrasie, photonlaser, collageen-booster, bindweefselmassage en meta-therapy. Het geven van massages vind ik ook erg leuk. Mijn klanten komen dan echt met een wauw-gevoel uit de stoel. Zo'n massage is intensief maar ik voel dat mensen het fijn vinden. Andere schoonheidsspecialisten zeggen wel eens: 'waarom doe je toch die massages, als klanten lekker gemasseerd willen worden kunnen ze toch naar een masseur?' Mijn klanten komen niet apart voor massages, maar voor de combinatie met huidverzorging. Natuurlijk heb ik ook klanten die niet van massages houden. Die geeft ik dan een krachtige, doelgerichte behandeling met een passend product."

Tanden poetsen

"Soms komt er wel eens een man op afspraak, die is dan via de echtgenote bij mij terecht gekomen. Toch

"Mijn klanten weten dat je niet alles met een potje crème kunt oplossen, het is een samenwerking die klant en schoonheidsspecialist met elkaar aangaan"

gebleven. Toen ik vijftien was, kocht ik crèmes voor mijn moeder omdat ik wist wat goed was voor haar huid. Zelf begon ik ook al op jonge leeftijd met een goede verzorging van mijn huid. Ik had dat echt al van jongs af aan. Het zat er gewoon in, die klik met cosmetica. Toen mijn kinderen groot waren besloot ik op mijn eenenveertigste om een opleiding aan Instituut Thomas te gaan volgen en mijn droom waar te maken. Dit was echt wat ik wilde. Mijn passie is om de huid van iemand te ver-

tie in het plaatselijke krantje. Tegen inlevering van een bon kregen mensen 25 gulden korting op een behandeling. Op de dag van verschijning bleef ik natuurlijk letterlijk naast de telefoon zitten omdat ik afspraken verwachtte. Zo werkte het natuurlijk niet. Na je opleiding begint het pas. Tegenwoordig wordt er gezegd dat je eerst je doelgroep moet bepalen en

De 'creatieve muur' in de salon van Ingrid ▶



heb ik niet vaak mannen in mijn salon, ik heb het idee dat dat meer speelt in de grotere steden. Dat vind ik overigens gek want of je nu man bent of vrouw, je poetst toch ook iedere dag je tanden? Waarom zou je dan niet goed voor je huid zorgen? De mannen die hier komen vinden het gelukkig heel normaal."

Honderd procent natuurlijk

"Steeds meer worden mensen zich ervan bewust dat een gezonde

In mijn producten zitten dan ook geen chemische toevoegingen. Het honderd procent natuurlijke sprak mij aan en past bij mijn doelgroep. Het is voor mensen wel even wennen want er zitten ook geen minerale oliën in die een product zo lekker glad, smeug en smeerbaar maken. Je brengt het aan en het is meteen weg omdat je huid het direct opneemt. Met minerale oliën kun je blijven smeren, maar het doet uiteindelijk niets extra's voor de huid. Dat

"Je poetst als man toch ook iedere dag je tanden? Waarom zou je dan niet goed voor je huid zorgen?"

levenswijze en de juiste producten essentieel zijn voor een stralende huid, mooi haar en een gezond lichaam. Daarnaast is ontspanning en gezonde voeding met ondersteuning van voedingssupplementen onmisbaar voor de opbouw van een gezonde stralende huid. Een beetje volgens het 'Wat ik niet eet, smeer ik ook niet op mijn huid'-principe.

is even wennen voor klanten die een vol product gewend zijn."

Huidkunstenaar

"Bij het verlaten van de behandelstoel kijkt de klant uit op een bijzondere presentatie van producten, hier wordt vaak positief op gereageerd. Deze producten zijn daar echter niet doelbewust geplaatst, maar gewoon



door creativiteit van mijn man. Toen het presentatiemeubel ophing, zag ik er wel de voordelen van in. Als mijn klanten klaar zijn worden ze meteen met de producten geconfronteerd. Ik heb dus direct een aanknopingspunt om erover te praten. Mijn klanten weten dat je niet alles met een potje crème kunt oplossen, het is een samenwerking die klant en schoonheidsspecialist met elkaar aangaan. Een klant keek laatst na de kuurbehandeling in de spiegel en zei: 'Je bent een echte huidkunstenaar!' Ze was erg blij dat haar pigmentvlekken waren vervaagd."

Geen personeel

Ondanks dat ik er heel erg van hou om te werken in teamverband, heb ik er heel bewust voor gekozen om zonder personeel te werken. Op die manier kan ik de klant altijd de volle aandacht geven. Als je met stagiaires werkt, kun je de klant niet altijd garanderen dat ze door dezelfde persoon worden behandeld.

Hete kip

"Als ik merk dat klanten tevreden en zijn met het resultaat ben ik ook blij. Natuurlijk hoeft niet iedere klant dat te zeggen, iedereen gaat daar anders mee om. Sommige klanten zeggen niets en komen toch iedere keer weer terug, andere klanten bakken een taart. Ik heb ook een Molukse vrouw als klant, zij bracht laatst een pannetje hete kip mee als bedankje! Het is gewoon erg leuk om te merken dat je in de loop der jaren een band opbouwt met klanten. Sommigen komen hier al sinds het begin, al zestien jaar dus! Het is een teken dat ik mensen een goed gevoel geef en dat vind ik erg leuk. Ik heb geen plannen om dingen te veranderen. Ik ben dan misschien niet meer de jongste, maar voorlopig ben ik echt nog niet klaar. Het is nog steeds heerlijk om te doen!"

Voor aanvullende informatie:

New Eden Skincare,
Tel. (0345) 533770
www.neweden.nl



Profiel New Eden Skincare

Bestaat sinds:	1998
Oppervlakte:	30m ²
Aantal medewerkers:	1 (Ingrid zelf)
Merken:	Oolaboo, La Colline, Oolaboo, La Colline, Youngblood & Cell Fusion C
Specialismen:	Huidverbetering, massages, oplossen van huidproblemen, microbrasie, microneedling, glycolzuurpeeling, Meta-therapy, Photonlaser, Collageen booster

