



MINK BEAUTY CONCEPTS

## 'IK PROBEER DE BEHANDELINGEN VOOR MIJN KLANTEN ZO SPANNEND MOGELIJK TE MAKEN'

ELISE THIEME ZIT ER FEESTELIJK BIJ: BLOEMEN IN DE SALON, BALLONNEN VOOR DE DEUR EN STICKERS OP DE RAMEN. HET IS NAMELIJK PRECIJS EEN JAAR GELEDEN DAT ZE HAAR BEAUTYSALON & SHOP DERMALISE IN OUD-BEIJERLAND OPENDE. SANDRA MINK VAN LEVERANCIER MINK BEAUTY CONCEPTS NOEMT ELISE EEN "ACTIEVE, INNOVATIEVE EN INVENTIEVE ONDERNEMER DIE ZEER SUCCESVOL IS". TIJD VOOR EEN PORTRET.



Eigenlijk is Elise Thieme (32) al veertien jaar lang ondernemer. Direct na haar opleiding start ze namelijk een salon aan huis, toen nog bij haar ouders. Naast haar baan, onder andere in de salon bij Elysium en als accountmanager voor verschillende leveranciers, werkt ze twee à drie avonden per week in haar eigen salon. Als Mink Beauty Concepts op haar pad komt, besluit ze te gaan werken als vertegenwoordiger voor de merken Phyto 5, Mineralogie en Phytocure. Ondertussen verhuist ze met salon en al naar een eigen huis. Voor haar werk als vertegenwoordiger zit ze veel op de weg – en in de file. En dan, langzaam, rijpt het idee van een salon in een eigen pand, als fulltime ondernemer. Elise: "In 2013 bedacht ik een plan voor een winkel in combinatie met een salon. Maar toen ging mijn relatie uit en kwam alles op een laag pitje te staan. Ik kreeg echter een nieuwe relatie en mijn vriend kreeg al vrij snel zijn eigen restaurant. En: het pandje daarnaast was ook vrij! Toen ging alles heel snel. Op 2 oktober 2015 opende hij zijn restaurant. Op 5 oktober nam ik ontslag als vertegenwoordiger bij Mink om op 1 februari 2016 mijn eigen salon te openen."

### ENERGETISCH SEIZOEN

Door haar ervaring met de merken van Mink weet Elise dat ze het "anders" wil. Ze kiest als hoofdmerken Phyto5 en Corpolibero van Mink Beauty Concepts. "Ik heb met en voor veel verschillende merken gewerkt en deze liggen het dichtst bij mij", vertelt ze. "Het Zwitserse Phyto5 is gebaseerd op de traditionele Chinese geneeswijze, een heel andere denkwijze dan achter de meeste westerse producten zit. Je werkt meer op iemands gestel, dus holistisch. Daarbij kijk je ook naar de seizoenen. Je behandelt dus niet standaard bijvoorbeeld een droge huid maar kijkt ook heel goed naar de oorzaak en wat de invloed van het seizoen daarop is. Nu zitten we in het energetische seizoen van Hout, dat is eigenlijk al het voorjaar. Dat zie je ook, de dagen worden langer, de vogels



Ze is zeer tevreden over de mooie resultaten van beide merken, zeker nu de mensen ook steeds vaker de verkoopproducten gaan gebruiken. Ook de klanten zijn tevreden: "Ik merk nu dat mensen speciaal een ommetje maken om hun producten te komen kopen."

### NIEUW APPARAAT

Daarnaast is de apparatuur belangrijk in haar behandelingen. Sinds januari heeft ze het nieuwe apparaat Chroma-Rhythmic in huis, dat de functies draineren, vibreren en kleur- en lichttherapie combineert volgens de 5-elementleer uit de Traditional Chinese Medicine. "Een heel innovatief apparaat", vindt Elise. "Je kunt er een mooie behandeling mee uitvoeren zonder dat je huidbeschadiging krijgt. Mijn visie is dat je met microdermabrasie en microneedling de huid wellicht verbetert maar dat je niet weet wat deze methoden op de lange termijn doen. Met lymfedrainage en lichttherapie werk je zachter en ook effectief. Je zet het lichaam aan tot zelfherstel. De nieuwe tril- en vibratiefuncties spelen een belangrijke rol in het tot rust brengen van de huid en in het verstevigen en tonifiëren."

### 'SPANNEND'

Hoe innovatief is ze zelf? Elise: "Ik probeer de behandelingen voor mijn klanten zo



zijn meer aanwezig, allemaal tekenen dat de energie buiten verandert. Daar kun je heel mooi op inspelen met je producten en behandelingen."

### BELEVING

Het Italiaanse merk Corpolibero kiest ze vanwege de orthomoleculaire basis van hoge concentraties gedroogde actieve werkstoffen maar ook vanwege de zintuiglijke beleving. Elise: "De twee merken staan heel mooi naast elkaar. Mensen kiezen op basis van de geur en de uitstraling. Corpolibero heeft nu weer leuke speciaalmaskers: een rubbermasker en een vliesmasker plus een fruitzuurpeeling op basis van granaatappel. Zo kan ik twee verschillende doelgroepen bedienen: de Phyto5-mensen zijn echt gericht op groene merken, de Corpolibero-mensen leggen iets meer de nadruk op luxe geuren en texturen."

'ELISE'S BEDRIJF BESTAAT PAS EEN JAAR MAAR ZE IS ZEER SUCCESVOL EN EEN ECHTE ONDERNEMER. ZE STAAT BIJ ONS DAN OOK NU AL IN DE TOP 10!'

(SANDRA MINK-JACOBS, DIRECTEUR MINK BEAUTY CONCEPTS)

### CHROMA-RYTHMIC

Het nieuwste apparaat van Phyto5 is de Chroma-Rhythmic. Het vormt een combinatie van lymfedrainage, vibratie en licht en werkt heel precies op reflexpunten en reflexzones. Taak: het optimaliseren van de circulatie, de energiestroom en de hormonale balans en het zuiveren van de huid.

spannend mogelijk te maken. Van tevoren weten ze niet helemaal precies hoe de behandeling eruitziet, ik zorg voor variatie. Ik begin bijvoorbeeld de ene keer met een voetenbadje met een Phyto5-product, dat zorgt voor een betere verdeling van de energie, en de andere keer start ik met een rug- of hoofdhuidsmassage of masseer ik de handen." Ze zet bij alle behandelingen het apparaat in, ter kennisgeving ook bij korte behandelingen. In de winkel verkoopt ze naast de huidverzorgingsproducten ook aanverwante artikelen zoals de Beauty Pillow, de Konjac Sponge en diverse geurkaarsen. Haar beste verkochte product is echter de make-up van Mineralogie. "In veel salons is make-up een bijzaak maar bij mij is het een belangrijk product", zegt ze. "Als mijn klanten eenmaal een lippenstift van Mineralogie hebben gehad, zijn ze daar enthousiast over en komen ze terug voor een andere kleur." Elise maakt iedere klant na de behandeling op. "Een klant die in de spiegel kijkt, ziet dat ze er stralend uitziet en dat ze nog gewoon boodschappen kan doen op het dorp. Dat is natuurlijk ook mijn visitekaartje. Ik vertel er altijd bij dat Mineralogie uit 100 procent mineralen bestaat en geen talk bevat. Dat talk prima is om babybiljetjes droog te houden en dus vocht onttrekt. Als je je huid insmeert met een goede hydraterende crème, doe je het effect weer teniet."

Ook de make-upworkshops van Elise stimuleren de verkoop, evenals haar aanwezigheid op de kerstmarkt, waar ze make-upadviezen geeft en elk half uur iemand opmaakt.

### GOODIEBAGS

De ondersteuning van de leverancier is in haar geval een tikje overbodig omdat ze ook trainer is voor de merken van Mink. "Maar", zegt ze, "als ik hulp nog heb, bijvoorbeeld met goodiebags, dan staan ze klaar. Er zijn mooie folders en formulieren, testers, samples – Mineralogie heeft ook minlipglossjes, waar ik dan weer een actie mee maak." Elise ziet de toekomst zonnig in. "Ik ben blij dat ik het eerste jaar zo goed ben doorgelopen", vertelt ze. Dit jaar gaat ze meer nadruk leggen op de algehele gezondheid. Binnenkort komt een orthomoleculair therapeut een workshop geven over voeding, spijsvertering en voedings supplementen. "Ik wil mensen graag laten zien dat schoonheid om meer gaat dan een crème smeren", aldus Elise. ❖



### MEER INFORMATIE

Mink Beauty Concepts  
Stationsstraat 4  
3201 AS Spijkensisse  
T 088 - 336 68 00  
E info@minkbc.nl  
www.minkbc.nl