

PARFÜMERIE **P** JOURNAL

BOSS
HUGO BOSS

SKIN



Die neue Hautpflege-Serie.
Sie können es fühlen. Andere können es sehen.

EIGENE Wege finden

BERATEN heißt für Marcel Reinhold von The Art of Luxury Perfums auch, dem Kunden zu dienen. Man sollte nicht über den Kopf des Kunden hinweg entscheiden, sondern muss dessen Wünschen ganz klar entgegen kommen. In seinen Duftschulungen will er deutlich machen, dass Düfte Gefühle, Emotionen und Bilder sind, die den Kunden bewegen. Schließlich möchte der Kunde den Duft als Ausdruck seiner Persönlichkeit, als Mode für die Haut und als Erinnerung. »Wenn ich z.B. ein Carthusia Training gebe, dann geht es nicht nur um die Düfte, sondern um das Gefühl der Insel Capri und die



EMPFINDUNG

gehört für Marcel Reinhold, Art of Luxury Perfums, zum Duft

Geschichte der Mönche – letztendlich ist jeder Duft das Gefühl eines Ortes, einer Inspiration – eingefangen im Flakon.« Und: Nur wer selber brennt, kann andere entzünden.

Als Duftberater sollte man ganz klar authentisch sein und sich auf die Bedürfnisse der Kunden einstellen, empfiehlt Marcel Reinhold: »Es ist wichtig abzuschätzen, ob für den Kunden die Marke im Vordergrund steht oder Modedüfte von Bedeutung sind. Oder liebt er Klassiker und interessiert sich mehr für individuelle Düfte?« Einen Standard-Einstieg ins Gespräch gibt es für ihn nicht: »Jeder Berater zeichnet sich durch eine ganz eigene Persönlichkeit aus und findet seinen Weg, den Kunden ins Boot zu holen.« Wichtig ist ihm aber, die Emotion in den Vordergrund zu rücken: »Duft ist Empfindung«.

