

Reference liste:

- Kan det nu være rigtigt alt det de siger om Intraceuticals behandlingen?
- Giver den virkelig gode resultater?
- Kan man stole på leverandøren og deres support?
- Kan jeg tjene min investering ind på rimelig tid?

Svar: I stedet for at forsøge at overbevise dig om vores fortræffeligheder, vil vi hellere vise dig hvad vores nuværende kunder siger:

"Jeg besluttede Juni 2009 at investere i en oxygen maskine, selvfølgelig den originale Madonna maskine (Intraceuticals), da jeg ikke går på kompromis med kvaliteten i mine behandlinger og ikke bare ville have en kopi.

Jeg har ikke én dag fortrudt min investering. Den er tjent rigeligt hjem, under 3 måneder efter, og endda midt i krisetid og sommerferie. Jeg har på denne korte tid solgt og udført over 90 behandlinger (72.000 kr). Jeg kan slet ikke få armene ned :o)

Jeg går meget op i at give mine kunder mere end de forventer, så jeg investerede også i en diamant hudslibe maskine fra Nyt Smil, som jeg så bruger før jeg laver Madonna behandlingerne, det giver om muligt endnu mere overbevisende resultater. Som kunderne gang på gang chokeres over.

En af de metoder jeg har brugt til at skaffe flere kunder, er at tilbyde mine nuværende kunder, at de kan få en gratis behandling, for hver x antal nye kunder de skaffer mig. Det har givet RIGTIG godt.

Det er min overbevisning at en af årsagerne til at jeg at jeg har succes, er at jeg har valgt at lægge prisen på overkommelige 800 kr. Endda inklusive en hudslibning, som jeg ellers normalt tager 400 kr. for. Og så kan mine kunder heller ikke få armene ned..... og selvom det tager mig næsten 45 minutter inkl. hudslibning, så har jeg stadig en timeløn, der er bedre end med de andre behandlinger jeg tilbyder på min klinik."

Annemette
Body Key
Tlf. 21 21 24 14

Vi vil også gerne komme med et indlæg til vores fremtidige kollegaer – og til Nyt Smil. Først mange tak, for den super promotion i alle bladene. Det er guld værd for os klinikker, at I har lagt det store og dyre arbejde i at kunne skaffe os de omtaler. Da vi første gang så Intraceutical Oxygen demoen – fik vi ikke den store oplevelse af behandlingen - troede vi! Jeg var selv model. Men efter demoen, skulle jeg mødes med min mand, og de fleste mænd lægger som regel ikke mærke til så meget. Men min mand gjorde. Han blev helt forskrækket, for nogle timer efter demoen var jeg blevet helt skæv i den ene side af ansigtet. Han troede jeg var blevet dårlig. ☺ Så behandlingen virker virkelig, men på nogen kommer den store effekt først senere, især hvis der også bruges Atoxylene. Skal vi sige noget som helst negativt? Ja så er det utrolig kedeligt at se, at nogle enkelte klinikker "dumper priserne" på så eksklusiv en behandling. For pga. den meget gode medie omtale, så tjekker kunderne på nettet priser osv. Vi mener ikke at vi skal ødelægge markedet for os selv. Vi sidder med en super eksklusiv behandling der er hot lige nu i Danmark og resten af verden.

Jeg kan fortælle dig at vores hudlæge, har tjekket kunder der har fået hud slibning ved hver behandling x 6. Derefter kunder der kun har fået 1 x slibning ved start. Der er enorm forskel – faktisk er de kunder der kun har fået 1 x hud slibning, dem der har det bedste resultat. Vi har også prøvet Oxygen samt ren opstramning med SPM fordelt over 2 behandlinger pr uge. Det rykker kan jeg fortælle dig. Altså en kombinations behandling, hvor der er mindst 3 dage imellem hver behandling.

Evelyn Fuhrman, Nail & Body High Care Center, Rødovre Centeret
Tlf. 38794092, evelyn@nail-body.dk

"Jeg har haft klinik i næsten 9 år og modtager dagligt en masse fra forskellige leverandører og enkelte gange falder man over noget, der lyder mere spændende end andet og det var sådan jeg havde det, da jeg læste om Intraceuticals første gang, jeg ville gerne høre nærmere om behandlingen, men fik ikke fulgt op på det. Da der igen dumpede et brev ind af døren om intraceuticals, tog jeg kontakt og her oplevede jeg første gang god service, jeg talte med Jeanne, der kunne svare på alle mine spørgsmål. Da jeg tog til DKF messe måtte jeg hen og se om

det nu kunne passe, at disse behandlinger kunne give så stor en effekt på bare en behandling. Her mødte jeg Jim Groser, som har agenturet på intraceuticals, Annette og Tina, som sad og behandlede og kunne fortælle om egne fantastiske resultater fra hendes egen klinik og jeg må indrømme, at da jeg havde stået og overværet en behandling af et halvt ansigt på en mand, tog jeg beslutningen om, at sådan en maskine, måtte jeg eje, for manden lignede jo nærmest en der havde fået en hjerneblødning, fordi hans behandlede side af ansigtet havde løftet sig væsentligt i forhold til den ubehandlede side. Men da jeg ikke lige havde 40.000,- til ny investering, var en afdragsordning en mulighed, som jeg fik tilbudt, men jeg kan nu se på de resultater som jeg har haft og folks begejstring, at der ikke kommer til, at gå lang tid før den er tjent hjem, for jeg valgte, at holde en demodag, hvor både Jim Groser og Annette mødte op og var behjælpelige på alle mulige måder og store bannere om behandlingen blev sat op, ampuller til behandling af halve ansigter, blev sponsoreret af Jim, så det er en rigtig god service der ydes og en fantastisk hjælp til sådan en aften, hvor jeg allerede nu to uger efter har solgt 3 pakker af 6 behandlinger til 7000,- stk, så bare på en aftens demonstration, indkasserede jeg værdien af en halv maskine.. så det er helt klart en investering jeg kan anbefale, hvis klinikens omsætning skal øges..og tilfredse kunder lader det jo hurtigt ryge fra mund til mund, men der skal også siges, at Nyt Smil har været kørt en hel fantastisk markedsføring på produktet. Så alt i alt kan jeg kun sige, at jeg er yderst tilfreds med min investering og mit samarbejde med Jim Groser.”

Birgitte Danefelt , Skønhedsklinikken, Frederikssund,
Tlf. 47388881, danefeldt@gmail.com

Hej Jim. Dejligt med endnu mere positiv omtale. Denne gang i Sense. Det svarer til vores oplevelse af behandlingen. Vil blot fortælle, at jeg er superglad for at vi har taget Intraceuticals ind på klinikken, det er blevet rigtig godt. Det ser bestemt ud til at blive en succes hos os.

Else Møller Larsen, Top Clinic, Vejle
Tlf. 75835096, mail@topclinic.dk

Vi valgte denne behandlings form, da vi kun vil gå ind for 100 % natur produkter. Ind til videre kan vi kun takke Nyt Smil for den indtægt vi har haft. Jeg har ikke oplevet andre leveradører der har ofret så meget, for at fremme sit produkt. Vi har på nuværende tidspunkt haft maskinen i ca. 4 mdr. og solgt kur pakker og enkelt behandlinger for ca. 30.000.- uden at have lagt én reklame krone selv. Det er takket være den medie storm Nyt Smil har sat igang. Jeg fortæller folk at deres rynker og fine linjer ikke er kommet på en dag og derfor ikke forsvinder på en dag.(1 PRØVE behandling) på den måde forstår de også at det er en kur de har behov for løbende.

Merete Jørgensen, Wellness & Sun, Odense C
Tlf. 22200350, freja98@sol.dk

Vi valgte Intraceuticals fordi:

- Vi havde bemærket den store ”marketing maskine” som vi så internationalt, følte jeg, at der var meget der talte for at det var et godt produkt. Det er ikke muligt at komme så langt med behandling som ikke virker.
- Marketing, PR samt en god støtte og opbakning fra forhandlere er vigtig. Nyt Smil har levet op til dette. For os var det selvfølgelig et sats omkring om Nyt smil ville og kunne leve op til hvad de lovede, men det gjorde de.
- Investeringen er overkommelig og den kan trække sig selv hjem på fornuftig tid
- Vores kunder er meget tilfredse og det har givet et mersalg ved vores andre behandlinger og produkter som vi tilbyder i klinikken

Jacob Ankarfeldt, The Skin Lounge ApS, København N
Mobil: 61 30 27 09, Jacob@theskinlounge.dk

20 år med egen klinik giver en sund skepsis, og dyrt købt erfaring, med hensyn til maskiner.

Intraceuticals – den ORIGINALE Madonnabehandling - har vist sig at være et yderst fornuftigt køb. Vores behandlingsniveau er blevet opgraderet og maskinen tjente sig selv ind på de knap 2 måneder vi kørte intro-tilbud. Kunderne elsker den og er blevet afhængige – og det er vi også selv.

Seriøs anbefaling fra Klinik Marianne Bisgaard, Vejle
Tlf. 75840011 info@mbisgaard.dk

Hvad skal der til for at få succes:

Behandling

Intraceuticals Oxygen Lift er en kosmetisk behandling med flotte synlige resultater, som med korrekt udført behandling og information giver dig og din klinik succes.

Start med at tilbyde prøvebehandlinger, gratis for behandling af den ene side og mod betaling for begge sider af ansigtet. Under prøvebehandlingen afsættes god tid. Foretag en grundig hudanalyse og fortæl kunden om alle muligheder i Intraceuticals Oxygen Lift behandling. Forklar kunden hvordan du arbejder med apparatet, vis hende det evt. på håndryggen. Ved korrekt og uddybende information er der ikke langt en booking af et kurforløb.

Forud for et kurforløb tages billeder af kundens ansigt, som fremvises efter 6. behandling. Kan også være en god ide før en prøvebehandling. Udfør altid behandlingen korrekt efter anvisningerne og du får et flot resultat hver gang. Start med at spray et tyndt lag serum på den ene side af ansigtet og start behandlingen i panden. Arbejd med lette bløde og ensartede strejfende bevægelser hen over huden så der fremkommer en hvislende lyd. Brug ekstra tid på særlig tiltrængte områder, såsom øjenomgivelser, linier og rynker og glem ikke halsen. Efter 1. behandling er det vigtigt at kunden selv får mærket efter ved at knibe sig selv i huden, se sig selv spejl og at I sammen ser på de små forskelle.

Efter behandlingen skal kunden have lov at ligge 5 min. og nyde dine hænder med digital massage eller lette stryngninger over hele ansigtet, kunden vil elske det.

Markedsføring

Få en omtale af Oxygen Lift behandlingen i de lokale aviser. Indsæt annoncer i aviserne. Ikke kun én gang men med jævne mellemrum. Bliv ved – det kommer hjem igen. Informer på klinikken med behandlingen på skilte og evt. på en skærm. Informer om behandlingen på dit gadeskilt. Udsend nyhedsbreve til dine kunder. Tilbyd gratis prøvebehandling, hvor hun får behandling af den ene side af ansigtet. Gi kunden mulighed for at få begge sider mod betaling. Har du ansatte på din klinik er det vigtigt, at du engang imellem diskret følger op på deres behandlinger og huske at få talt sammen om de erfaringer man gør sig, dette er også en del af din succes.

Vi har fået succes med Intraceuticals Oxygen Lift – håber det bedste for dig!

Else Møller Larsen, Top Clinic, 7100 Vejle
Tlf: 7583 5095 mail@topclinic.dk

Hvorfor valgte vi intraceuticals?

Da vi som klinik i en lille by på landet fik anbefalet denne behandling af min gode veninde Evelyn fra Nail & Body i Rødovre, skulle der lige tænkes over om vi kunne sælge de dyre behandlinger her, men jeg tog chancen og kontaktede Jim og inden 14 dage var maskine leveret og kurset var gennemført. For det første følte vi os velkomne hos Nyt Smil og fik en perfekt demo af Annette som var så sød og imødekommende. Vi var også glade for den gode afdragsordning, for så var beslutningen ikke svær at tage. Inden for den første uge havde vi solgt 7 kur pakker (ca. 50.000 kr) hvilket selvfølgelig gav et godt løft økonomisk løft til klinikken. Vi har nu i denne uge flere til prøvebehandlinger som også tænker på at købe kur pakken, og der er vi glade for den hurtige levering fra Nyt Smil.

Den omtale der har været i diverse blade, har selvfølgelig også gjort det nemmere at sælge denne behandling, hvilket vi er rigtig glade for.

Vi har givet en journalist en gratis prøvebehandling, hvor hun selv havde taget en fotograf med, og både han og hun kunne se forskellen. Hun skrev så om hendes oplevelse af behandlingen i avisen, og det kan vi nu også mærke. Herefter vil samme omtale komme i de andre lokale ugeaviser.

Så... jo - vi er rigtig glade for at vi valgte Intraceuticals. Det er en dejlig behandling at give og så skaber den resultater.

Hanne Ransdam, Ransdam Wellness, 4230 Skælskør
5577 1144 ransdam@mail.dk

Jeg valgte at tage Intraceuticals ind i min klinik, fordi: det er så smart/lækkert, at det må vi være med til. Mine kunder er særdeles tilfredse. Min erfaring med køb af maskine og produkter er også meget positiv, altid god kundepleje! Jeg glæder mig til en god fremtid med Intraceuticals!

Linda Eckhardt, Mageløs, 5000 Odense C
22503848 info@eckhardt.nu

Er du en professionel behandler ?

Søger du professionel

- *opbakning*
- *materiel*
- *materialer*
- *markedsføring*

Mangler du professionelle

- *nye tilbud til dine eksisterende kunder*
- *nye muligheder for dig selv eller dit personale*
- *udfordring i klinikkens behandlings tilbud*

Så tøv ikke med at invester i INTRACEUTICAL, så får din klinik

- *nye muligheder*
- *daglige resultater*
- *glade/tilfredse kunder*
- *massiv omtale*
- *øget omsætning*
- *øget loyalitet hos klinikkens kunder*
- *sidst men ikke mindst mulighed for, at være blandt de førende indenfor antiage behandlinger.*

Ovenstående er strøttanker som falder lige for når vi tænker tilbage på den kortemmen succesfulde tid med Intraceutical.

Inez v. Lowzow, Bodyform health & beauty, 2970 Hørsholm
70 224 441 info@bodyform.dk

Med 25 år i Skønhedsbranchen, skal der rigtigt meget til at overbevise mig om at nye produkter og behandlings metoder virkelig holder hvad de lover. Men for hver eneste Oxygen Lift behandling jeg udfører, glædes jeg over at have investeret i denne vidunderlige behandlingsmetode fra Intraceuticals. Det er fantastisk at høre alle de positive feedbacks som kunderne giver, for her er en behandling der endelig holder hvad den lover! Ikke nok med det, så er det dejlig at arbejde sammen med en Leverandør som NYT SMIL, som virkelig forstår at bakke deres forhandler op, sørge for masser af gratis PR omtale, hurtig levering af varer samt holder os alle sammen opdateret med det sidste nye omkring behandlingen. Glæder mig til de nye produkter og behandlinger som INTRACEUTICALS og Nyt Smil byder på til efteråret! INTRACEUTICALS er simpelthen et MUST HAVE.

Diana Sommer (Formand for danske kosmetologer), Diana Beauty Cult, 2800 Kgs. Lyngby
45281824 info@dianabeautycult.dk

Jeg er sygeplejerske og har en kosmetisk klinik hvor vi tilbyder alle former for kosmetiske behandlinger. Et par af mine faste kunder kom en dag i uge 23 og efterlyste den nye madonnabehandling som én af deres fælles bekendte havde prøvet i København, og resultatet var misundelsesværdig. Jeg gik i gang med at lave research og fik hurtigt aftalt et konsulentbesøg hvor behandlingen blev demonstreret på mig selv (51 år.) Resultatet var overbevisende og jeg bestilte straks maskinen til levering i uge 24. Næste dag lavede jeg en annonce i den lokale avis samt sendte nyhedsbrev ud til mine eksisterende kunder. Da annoncen kom i avisen og de følgende dage havde jeg nærmest telefonstorm. Alle ville prøve den nye behandling. Jeg programsatte 4 ”gratis ½ - sidige prøvebehandlinger” hver dag i uge 25. Pladserne var væk i løbet af 5 timer. De, som ikke fik en plads, bestilte tid til en ordinær behandling. I uge 25 og uge 26 lavede jeg i alt 29 oxygenlift behandlinger og havde en omsætning på 54.000 kr. Jeg solgte 8 behandlingsøsker og resten betalte 500 -1000 kr. pr. behandling. Intraceuticals oxygenlift har betydet at jeg har nået mit budget for juni måned på 2 uger og behandlingerne kan varmt anbefales. Der er synligt resultat med det samme. Mine kunder kommer nu med deres veninder, som også vil prøve.

Linda Lykkegaard, Sygeplejerske, CK Kosmetisk Klinik
74621009, info@kosmetiskklinik.dk

Madonnas Hemmelighed funkler i Lejre

I MiaCasa Hudpleje var vi – efter en demonstration og dialog med Nyt Smil - ikke et sekund i tvivl om behandlingens potentiale og muligheden for et unikt forretningsområde for klinikken. For MiaCasa var det også vigtigt at komme først på markedet uden for 2900 Happiness, udnytte det markedsføringsmateriale som Nyt Smil stiller til rådighed - og måske især drage fordel af al den positive redaktionelle omtale O2 Intraceuticals Oxygenliftbehandling har fået i medierne, og som Nyt Smil tilsender med det samme det har været offentliggjort. Ved at være hurtigt ude, i et område som ikke er forvænt med de store nyheder og omfattende egen markedsføring, er det lykkedes på under 2 måneder at gennemføre 7 demoaftener og sælge flere enkeltbehandlinger, 3 kurbehandlinger (22.500 kr) og ikke mindst mange henvendelser både via telefon og klinikkens hjemmeside omkring ”Madonnas Hemmelighed”. I MiaCasa har vi fortsat store forventninger til behandlingen og som en sidegevinst har den omfattende omtale og egen markedsføring ført til øget interesse for klinikkens øvrige behandlinger og produkter

Charlotte Mogensen, MiaCasa Hudpleje, 4320 Lejre
4013 9006, hudpleje@mia-casa.dk
