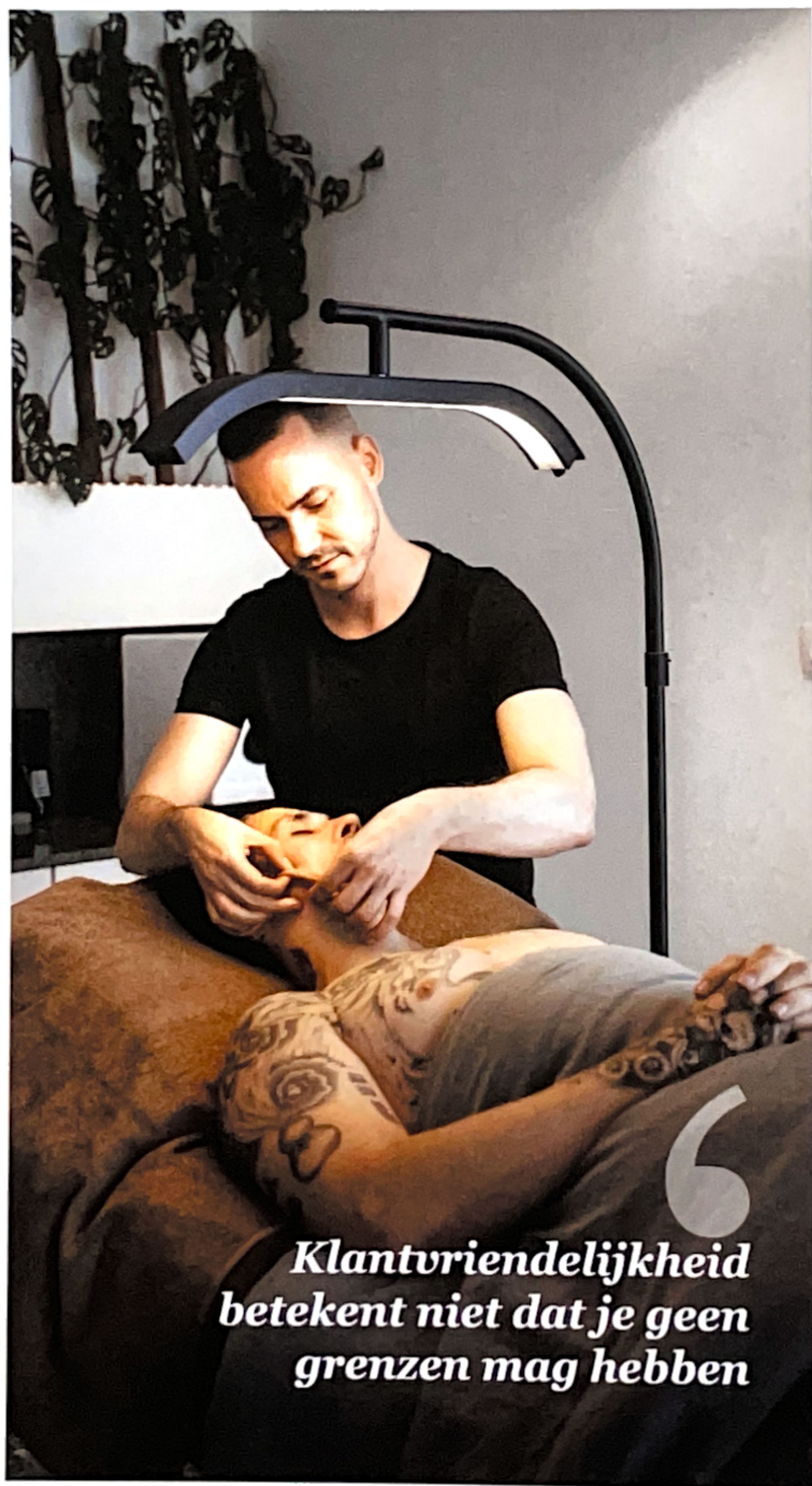


VAN DROOM TOT EXPERTISE: JAN DESAIR OVER FOCUS, EERLIJKHEID EN DE KRACHT VAN EEN PLAN OP MAAT

Desair Skincare in Hasselt: waar huidverbetering persoonlijke groei ontmoet

Desair Skincare in Hasselt is geen klassiek schoonheidsinstituut. Hier draait alles om pure huidverbetering, eerlijk advies en behandelingen die aanvoelen als thuiskomen. Oprichter Jan Desair, bijna 36, runt het instituut met een duidelijke visie: huidverbetering op een ontspannen manier, zonder ruis of trends, maar mét kennis, ervaring en persoonlijke aandacht.

SOFIE LEYTEN



**Klantvriendelijkheid
betekent niet dat je geen
grenzen mag hebben**

Van marketing naar skincare

Jans carrière nam een onverwachte wending. Tijdens een marketingstage koos hij bewust voor een cosmeticagroothandel. Niet om reclame te maken, maar om alles over huidverzorging te leren. "Ik merkte dat ik het liefst bij de salons stond, klanten hielp en huidanalyses deed. Behandelingen uitvoeren mocht ik niet, dus heb ik via de examencommissie mijn beroepsbekwaamheid gehaald."

In 2013 begon hij in bijberoep. Drie jaar later maakte hij de stap naar fulltime. "Ik had geen strak plan, ik ben gewoon begonnen met wat ik had: eerst aan huis, toen een klein kamertje, en uiteindelijk mijn eigen pand. Alles wat ik verdiende, investeerde ik terug."

IDENTIKIT

Mijn grootste vergissing: Denken dat ik mezelf moet bewijzen, in plaats van meer mijn authentieke zelf te omarmen

Must-follow op Instagram: Jay Shetty

Favoriete podcast: The School of Greatness van Lewis Howes

Favoriete kledij: Mijn comfy avondkleding:)

Favoriete restaurant: La Sardegna in Hasselt: een heerlijk authentiek Italiaans restaurantje in Hasselt, waar de Nonna nog letterlijk achter de stoof staat!

Altijd in huis: Koffie om de dag te starten en thee om de dag rustig te eindigen

Professionele ambitie: Weten hoe het is om bij het glamteam van celebrities te horen

De ultieme verwennerij: Een wellnesshotelletje met sauna, extra groot bad, uitgebreid ontbijt...

De beste tip voor je collega's: Durf onverbloemd te tonen wie je bent en waar je voor staat, dat is eng, maar de mensen die in hetzelfde geloven als jij kunnen je niet vinden als je jezelf afzwakt of een blad voor de mond neemt



Een salon met rust en focus

Bij Desair Skincare draait alles om aandacht. Nieuwe klanten starten altijd met een intake en uitgebreide huidanalyse. Jan werkt alleen, zodat elke behandeling 100% zijn aandacht krijgt. Geen multitasking, geen telefoons, geen afleidingen.

Zijn dagen beginnen rustig: opstaan, sporten, mediteren en doelen bepalen. "Hoe ik mijn dag begin, beïnvloedt hoe ik met klanten werk. Gehaast zijn past niet bij mijn visie van zorg."

Resultaat en ontspanning in één

Jan combineert resultaatgerichte behandelingen met wellness. Het aanbod is puur: gelaatsbehandelingen, van hydraterende en kalmerende treatments tot peels, bindweefsel-massages en kobido. "Zelfs als iemand steeds dezelfde behandeling kiest, voeg ik telkens kleine nuances toe. Zo blijft het fris — voor de klant én voor mij."

Zijn huidanalysetoestel noemt hij zijn beste investering. "Advies zonder meten is gissen. Ik wil geen gokjes doen."

Authentiek ondernemen

Jan volgt geen trends omdat het hip is. "Er is geen wonderproduct. Een skincareplan werkt alleen als het persoonlijk is." Hij combineert zijn wetenschappelijke kennis met marketing-ervaring. "Verkopen is luisteren en ontdekken wat de klant écht nodig heeft."

Marketing doet hij zelf: via social media, mailings en mond-tot-mondreclame. "Alles wat ik communiceer, moet kloppen met wie ik ben. Een marketingbureau bracht klanten, maar het waren niet mijn klanten."

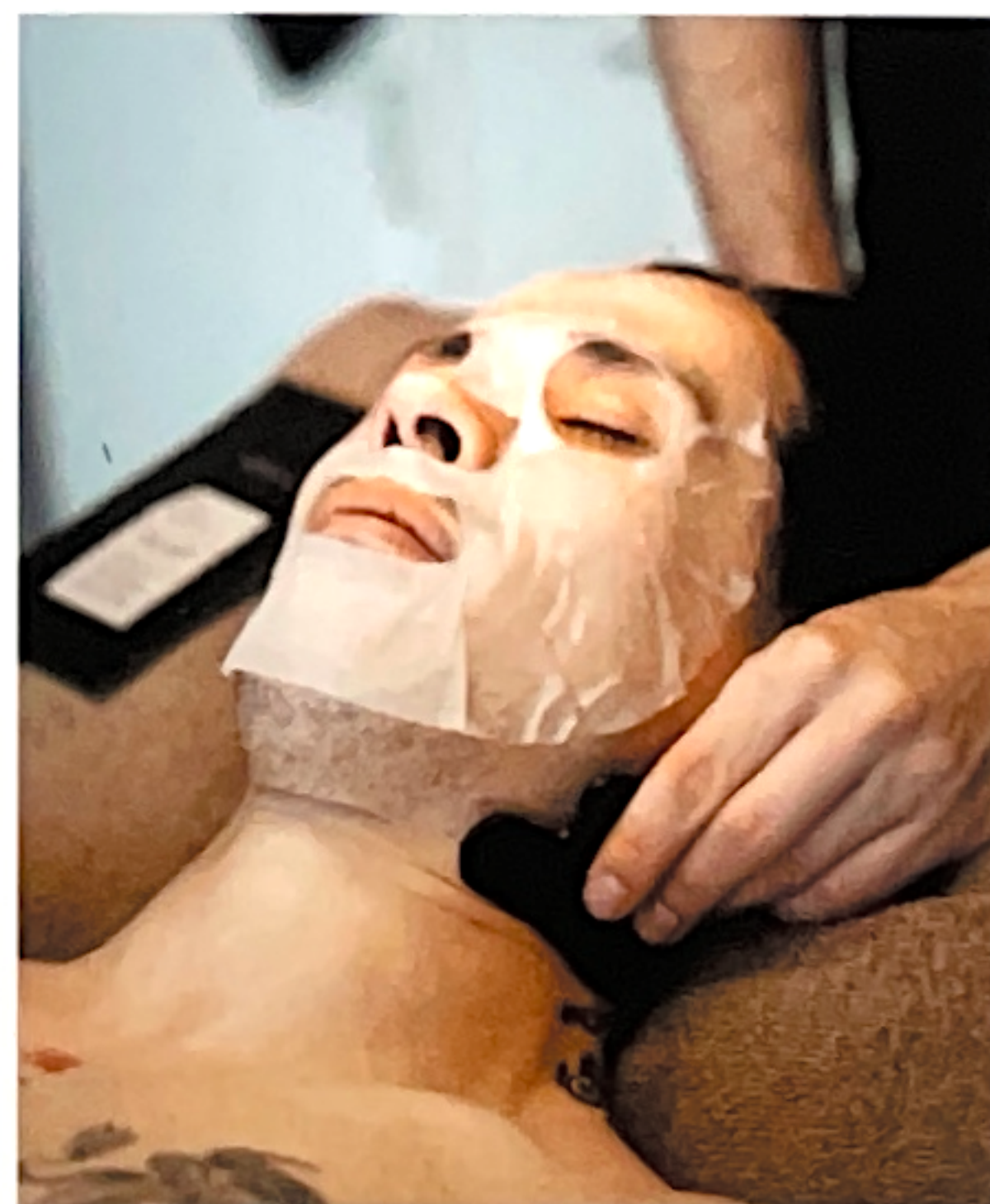


Grenzen stellen als respect

No-shows en annulaties behandelt Jan helder en menselijk. "Bij klanten die ik goed ken is veel bespreekbaar. Maar nieuwe klanten moeten mijn regels volgen. Klantvriendelijkheid betekent niet dat je geen grenzen mag hebben. Duidelijkheid schept juist rust — voor hen én voor mezelf."

Ambitie zonder haast

Jan wil groeien, maar bewust. Zijn droom? "Meedraaien met de wereldtop, misschien zelfs J.Lo's huid verzorgen voor de Oscars." Maar tegelijk blijft hij met beide voeten op de grond. "The joy is in the journey — je mag ambitieus zijn, maar tevreden zijn met waar je staat." 6



JAN VULT AAN:

Mijn motto is...

Fool me once, shame on you. Fool me twice, shame on me.

Mijn favoriete klein

geluk is ... een voetenbadje en een goed boek

Ik heb de leukste job

omdat ... ik elke dag mag doen wat ik graag doe: mensen blij maken met kwalitatieve metime en persoonlijk advies

Mijn grootste guilty

pleasure is ... frietjes eten op zaterdag.)

De val waar ik niet in

mag trappen is ... te veel dingen doen en focus verliezen van wat nu de essentie is. Bezig zijn en blijven kan iedereen, de kunst is de dingen te doen die het meeste impact maken.



Jan Desair

Jan Desair is een nieuwsgierige en kritische huidexpert bij Desair Skincare in Hasselt. Hij houdt van filosoferen en het stellen van lastige vragen, maar blijft altijd trouw aan zijn eigen pad. Met zijn columns wil hij collega's inspireren, uitdagen en vooral een herkenbaar klankbord bieden binnen het vak. Zijn doel? Samen blijven reflecteren, nuanceren en groeien als beautyprofessionals, met ruimte voor eigenheid én diepgang.

VAN NIVEA TOT INTAKE: WAAROM LUISTEREN DE BASIS IS VAN VERKOOP

Laatst zag ik op Instagram een reel van een collega-schoonheidsspecialiste. Ze deelde, met een vleugje humor, hoe een klant haar vol trots vertelde dat ze "supertevreden was met haar potje Nivea". De reacties hierop? Een mix van herkenning en lichte frustratie, en als ik eerlijk ben, zag ik in de comments dat heel wat collega's zich hierin herkenden. "Weet die klant dan echt niet dat dat rommel is?" klonk het tussen de regels door.

Het is een klassieker in ons vak: je stelt een kwaliteitsvol product voor, maar de klant houdt vast aan haar vertrouwde, budgetvriendelijke crème. En ergens wringt het. Want hoe voorkom je dat je overkomt als

de zoveelste 'verkoper'? Hoe vermijd je het gevoel dat je je klant moet overtuigen, of erger nog, dat je het deksel op de neus krijgt?

Wat mij vooral opviel aan deze situatie, is dat zo'n uitspraak ("ik ben tevreden met mijn potje Nivea") meestal niet zomaar komt. Het is vaak een defensieve reactie. De klant voelt zich

onbewust aangevallen in haar keuze en verdedigt die spontaan, nog vóór jij iets hebt kunnen uitleggen over jouw producten. Dat betekent eigenlijk dat ze de waarde van jouw advies en aanbod niet ziet, of niet begrijpt waarom het voor haar relevant zou zijn.

Daarom geloof ik dat het echte verschil begint bij luisteren. Niet meteen in de adviesmodus schieten, maar eerst samen met je klant aan tafel gaan zitten.

Wat verwacht zij? Waar wordt ze blij van? Wat wil ze écht veranderen aan haar huid? Door die vragen te stellen, toon je oprechte interesse en bouw je vertrouwen op.

Pas daarna komt het moment om een persoonlijk plan voor te stellen, waarin zowel thuisverzorging als behandelingen in het salon samenkomen. Je verkoopt dan geen product, maar een oplossing voor haar unieke situatie. En ja, niet iedereen zal meteen instappen in het volledige traject of alle producten aanschaffen. Maar wat ik merk in mijn praktijk, is dat klanten die gehoord en begrepen worden, veel meer openstaan voor advies—zelfs als ze uiteindelijk niet alles kopen.

Mijn uitnodiging aan collega's? Zie verkoop niet als een trucje of een verplicht nummertje, maar als begeleiding. Begin bij luisteren, analyseren en pas daarna adviseren. Niet één product pushen, maar een plan voorstellen. Zo maak je van verkoop een service, en wordt het voor zowel jou als je klant een stuk aangenamer. 

***Je verkoopt
geen product,
maar de
oplossing voor
haar unieke
situatie***

