



Aurélie over het belang van geuren

Maandelijks leggen we dezelfde vijf vragen voor aan een ondernemer. Om zo de mens achter de ondernemer te leren kennen. Deze maand zijn we te gast bij O'Mineral aan de Denderhoutembaan, waar zaakvoerder Aurélie Cromphoudt ons met een stralende glimlach verwelkomt.



Jong geweld, maar de zaak is al vele jaren gekend bij de Ninovieter. Danny Vernis en Ann Ghijssels, de schoonouders van Aurélie, baten er sinds lang een kapperszaak en privésauna uit. Met Aurélie kwam er nog de beautyfarm bij. De toekomst is dus verzekerd wanneer Danny eind dit jaar met pensioen gaat.

Waarom koos je voor een bestaan als zelfstandige?

“Dat is nooit echt een doel op zich geweest, want het is zeker niet evident. Nadat ik afgestudeerd was als schoonheidsspecialiste raadden velen me af om op zelfstandige basis aan de slag te gaan. Maar zelf voelde ik dat ik er voor moest gaan. En natuurlijk was er ook de steun van mijn schoonouders, die een samenwerking meteen zagen zitten. Ik ben eerst in bijberoep begonnen. Een tweektal jaar geleden ben ik volledig zelfstandig geworden. Dat heb ik me nooit beklagd.”

Wat is het eerste dat je doet als je 's ochtends de zaak opent? En het laatste?

“Het licht aansteken en de aroma diffusers aanzetten. Ik vind het belangrijk dat mensen zich welkom voelen en zich volledig kunnen ontspannen. Mensen onderschatten het belang van geuren. Ze creëren een bepaalde sfeer. Zo wil ik van het salon een echte belevingsruimte maken. Ik geniet er trouwens zelf zo van dat ze meteen ook het laatste zijn dat ik 's avonds uitzet.”

Wie zijn je klanten?

“Dat zijn grofweg mensen tussen de 30 en de 60 jaar, doorgaans van de streek. Voor het wellnessgedeelte zien we wel meer mensen van over heel Vlaanderen. De meesten zijn op zoek naar ontspanning, verzorging en in bepaalde mate ook gewichtsverlies. Voor onze duobehandelingen zien we vaak vriendinnen en moeders met hun dochter. Zo'n 40% zijn koppels die samen voor een behandeling komen.”

Wat is je grootste talent?

“Dat is moeilijk om van jezelf te zeggen, maar ik denk dat ik een luisterend oor heb en heel empathisch ben. Dat is belangrijk om te begrijpen wat de problemen zijn waar je klanten een oplossing voor zoeken, maar het gaat ook verder dan dat. Sommige mensen hebben ook nood aan iemand aan wie ze hun dagdagelijkse problemen eens kunnen vertellen. Het zorgt voor een vertrouwensband met je klanten.”

Wat maakt je dag goed?

“Ik kan er echt van genieten als mensen me vertellen dat ze tevreden zijn van mijn werk. Onlangs kreeg ik van een klant een bericht dat ik 'gouden handen' heb. Zo'n compliment doet me echt deugd. Tevreden klanten, daar doe je het tenslotte toch voor?”