Name | Klasse | Datum

LF 11

11.3 Anatomische Gegebenheiten erkennen

Am Übungsabend möchten Sie Ihrem Modell Candan (siehe Foto) ein typgerechtes Make-up auftragen. Bevor Sie mit dem Schminken beginnen, erfassen Sie die anatomischen Gegebenheiten und das äußere Erscheinungsbild Ihres Modells.
Welche Gegebenheiten bringt Ihr Modell Candan mit? Empfehlen Sie ihr einen optischen Ausgleich?

Informieren

1 Welche **Kundengegebenheiten** sollten bei einem typgerechten Make-up berücksichtigt werden? Vervollständigen Sie die folgenden Punkte:

Stil:

- natürlich
- sportlich
- klassisch
- romantisch
- avantgardistisch
- maskulin
- feminin

Farbtyp:

- hell-warm (Frühlingstyp)
- hell-kalt (Sommertyp)
- dunkel-warm (Herbsttyp)
- dunkel-kalt (Wintertyp)

Hautton: rosig, goldig, oliv

Hauttyp: Sebostase, Seborrhö oleosa, Seborrhö sicca, reife Haut

Hautveränderungen: kleine Schüppchen, raue, trockene Stellen, Komedonen, Milien, Pusteln, Papeln, diffuse Rötung, Teleangiektasien, Venektasien, Narben, Augenringe, Tränensäcke, Falten, Alterswarzen, farbliche Veränderungen

Gesichtsform: oval, rund, viereckig, dreieckig, trapezförmig, lang

Form und Stand der Augen: äußerer Augenwinkel aufsteigend/abfallend, Augenwinkel auf einer Höhe, rund, klein, hervorstehend, tiefliegend, Schlupflider, faltige Augenpartie, eng stehend, weit auseinanderstehend

Brillenträgerin: ja/nein, weit-/kurzsichtig

Augenbrauenform: stimmen der innere/äußere Punkt, Volumen und Farbe

Lippenform: ausgeglichen, sehr schmal, sehr voll, faltig, ungleich, größere Ober- als Unterlippe, größere Unter- als Oberlippe, abfallende Mundwinkel

Verlag Handwerk und Technik GmbH, Lademannbogen 135, 22339 Hamburg; Postfach 63 05 00, 22331 Hamburg www.handwerk-technik.de

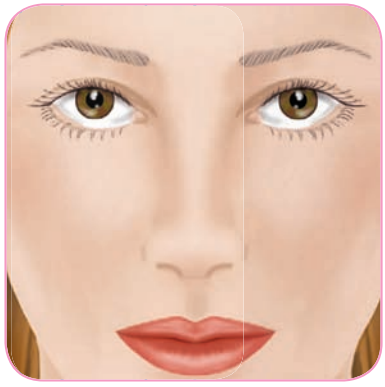
Hinweis zu § 52 a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages.

2 Notieren Sie, welche weiteren Kundengegebenheiten (neben den in Aufgabe 1 aufgeführten) noch zu berücksichtigen sind.

- Schminkgewohnheiten
- Beruf
- Anlass
- Besonderheiten (z. B. Beleuchtung)
- Allergien

3 Zu einem fachgerechten Make-up gehört eine schön geschwungene, sauber gezupfte **Augenbraue**. Erklären Sie das sachgemäße Vorgehen und zeichnen Sie in die Abbildungen, worauf beim Korrigieren einer Augenbraue geachtet werden sollte.



Schwung der Augenbraue

Die ersten zwei Drittel ihrer Länge steigt die Braue an und fällt nach dem höchsten Punkt wieder um ein Drittel ab.

Beginn der Augenbraue

Der innere Augenwinkel und der Nasenflügel bilden eine Linie. Alle Härchen, die zur Gesichtsmitte wachsen, sollten entfernt werden.

Ende der Augenbraue

Der äußere Augenwinkel und der Nasenflügel bilden eine Linie. Alle Härchen, die zum Haaransatz wachsen, sollten entfernt werden.

4 Tragen Sie bei den folgenden Abbildungen Beginn, Ende und Form einer Augenbraue bei den unterschiedlichen **Augenabständen** ein:

kleiner Augenabstand

optimaler Augenabstand

großer Augenabstand

5 a) Um welche **Gesichtsform** handelt es sich bei den folgenden Abbildungen?

viereckig

dreieckig

rund

b) Benennen Sie die folgenden **Augenformen** und -**merkmale**.

Schlupflid

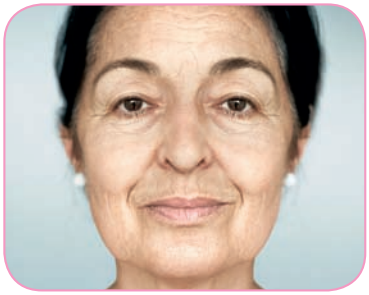
weit auseinanderstehende Augen, Schlupflid

mandelförmige Augen

c) Um welche **Lippenform** handelt es sich?

schmale Lippen, größere Unter- als Oberlippe

sehr volle Lippen



faltige Lippen

Verlag Handwerk und Technik GmbH, Lademannbogen 135, 22339 Hamburg; Postfach 63 05 00, 22331 Hamburg www.handwerk-technik.de

Hinweis zu § 52 a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages.

Planen

6 Erstellen Sie einen eigenen Beurteilungsbogen entweder als Klappkarte in Größe DIN A5 oder am Computer.

Entscheiden

7 Welche Gegebenheiten benötigen nach unserem heutigen Schönheitsideal keine optische Beeinflussung durch ein Make-up?

a) Die ideale Gesichtsform: *ovales Gesicht*

b) Die ideale Augenform: *mandelförmig, mit aufsteigendem äußeren Augenwinkel*

c) Die ideale Lippenform: *ausgeglichene Lippen*

Ausführen

8 Welche Gegebenheiten können Sie (anhand des Fotos) bei dem Modell Candan feststellen (vgl. S. 25)?

Stil: natürlich/sportlich; Farbtyp: dunkel-warm, hellbraune Haare, braune Augen, bronzener Hautton; Gesichtsform: viereckig/ dreieckig (Mischform); Augenform: äußerer Augenwinkel aufsteigend, eher rund; Lippenform: sehr volle Lippen, größere Unter- als Oberlippe

9 Empfehlen Sie Ihrem Modell einen optischen Ausgleich durch Make-up? Begründen Sie.

z. B.: Ja, ich empfehle einen optischen Ausgleich durch Make-up. Die Gesichtsform kann z. B. modelliert werden, damit sie ovaler wirkt. Den inneren Augenbrauenpunkt mit einem Augenbrauenstift oder Puder auffüllen, damit etwas mehr Volumen vorgetäuscht wird. Die Lippen mit einem Lipliner optisch schmaler schminken.

Kontrollieren

10 Vergleichen Sie mit einer Mitschülerin, welche Gegebenheiten sie bei Candan herausgefunden hat. Ergänzen Sie ggf. Ihre Ausführungen.

Bewerten

11 Überlegen Sie, ob ein optischer Ausgleich durch Make-up bei Candan überhaupt nötig ist oder ob es sinnvoll ist, ihre Besonderheiten durch Make-up gezielt in Szene zu setzen.

Individuelle Antworten

Name | Klasse | Datum

LF 12

12.1 Salonkonzepte, Geschäftsmodelle und Rechtsformen von Unternehmen kennenlernen

Zwei Auszubildende unterhalten sich: „Gestern war ich auf einem Farbseminar. Das fand in einem Salon statt. Stell dir vor, der Salon hat drei Etagen – außerdem Filialen in drei großen Städten. Mein Ausbildungssalon ist viel kleiner."
„Unser Salon ist ziemlich groß. Bei uns gibt es zwei Etagen. Wir haben sogar einen Kosmetikraum", erklärt die andere.
Stellen Sie das Salonkonzept, das Geschäftsmodell und die Rechtsform Ihres Ausbildungssalons vor.

Informieren

1. Wodurch **unterscheiden** sich Salons voneinander? Vergleichen Sie die Bilder.

   z. B. in der Größe, in der Einrichtung, in der Beleuchtung ...

2. Was ist ein **Salonkonzept**? *Es ist ein Plan für die Rahmenbedingungen des Salons.*

3. Über welche **Rahmenbedingungen** entscheidet eine Betriebsinhaberin?

   z. B. Zielgruppe, Standort, Salonmarketing

4. Unter **Zielgruppe** versteht man eine Personengruppe, an die sich das Angebot eines Salons richtet. Diese Personengruppe hat bestimmte gemeinsame Eigenschaften.
   a) Welcher Zielgruppe würden Sie die folgenden Kundinnen zuordnen?
   b) Welche gemeinsamen Eigenschaften hat die jeweilige Zielgruppe?

Zielgruppe: *50+, klassisch elegant*

Gemeinsame Eigenschaften: *z. B. ältere Kundinnen, elegant gekleidet*

Zielgruppe: *Familien*

Gemeinsame Eigenschaften: *z. B. wenig Zeit, praktische, pflegeleichte Outfits*

Zielgruppe: *Jugendliche*

Gemeinsame Eigenschaften: *z. B. modebewusst, häufiger Imagewechsel*

Verlag Handwerk und Technik GmbH, Lademannbogen 135, 22339 Hamburg; Postfach 63 05 00, 22331 Hamburg www.handwerk-technik.de

Hinweis zu § 52 a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages.

5 Dieser Salon befindet sich in der Fußgängerzone einer Großstadt.
Welche Informationen über das Salonkonzept lassen sich von der **Außenansicht** des Salons ableiten? Begründen Sie Ihre Aussagen.

a) Welche Zielgruppe spricht dieser Salon an?

z. B. moderne oder klassische Kundinnen und Kunden, keine Familien – wegen der offenen Einrichtung, des klassischen Frisurenposters im Fenster, der klaren, minimalistischen Gestaltung

b) Welche Kaufkraft der Kundinnen ist aufgrund des Salonstandortes zu erwarten?

Wahrscheinlich ist eine stärkere Kaufkraft zu erwarten, denn die Kundinnen und Kunden sind entweder beruflich in der Großstadt oder sie haben genug Geld zum Einkaufen in der Großstadt.

c) Welcher Eindruck von der Größe des Salons entsteht durch den Einblick ins Fenster?

Es ist ein großer Salon, denn der Empfang ist sehr großzügig gestaltet. Es ist viel freie Fläche sichtbar.

d) Welche Erwartungen haben Sie an das Personal in diesem Salon? *Gut ausgebildetes und spezialisiertes Personal, das sich regelmäßig fortbildet. Große Salons haben oft viele Mitarbeiter, die sich entsprechend spezialisieren können.*

e) Wie werden die Produkte und Dienstleistungen in diesem Salon angeboten? *Aufsteller vor dem Geschäft, Werbeplakat, offener Blick von draußen auf die Verkaufsregale*

f) Wie ist der Salon von außen gestaltet? *Großes, offenes Fenster, großes Schild für den Salonnamen, wenige Farben, klare Linien*

g) Bietet dieser Salon spezielle Friseurdienstleistungen an?

Nein, jedenfalls gibt es keine von außen ersichtliche Information darüber.

h) Mit welchen Preisen für Waren und Dienstleistungen können Kundinnen in diesem Salon rechnen? *Möglicherweise mit etwas erhöhten Preisen, da die Saloneinrichtung klassisch elegant ist und somit kaufkräftige Kunden anspricht.*

6 Manche Salons tragen die gleichen Namen und sind sich äußerlich sehr ähnlich.

a) Nennen Sie Beispiele: *Individuelle Antworten, z. B. mod's hair, Hair-Killer, Essanelle*

b) Wie nennt sich dieses **Geschäftsmodell**? *Franchising*

c) Notieren Sie, was der Franchisegeber einem selbstständigen Unternehmer gegen Gebühren anbietet.

selbstständiger Unternehmer = Franchisenehmer → Gebühren

- *stellt ein bestehendes und bewährtes Unternehmenskonzept zur Verfügung*
- *unterstützt die Standortwahl*
- *bietet Finanzierungsberatung*
- *hilft bei Verwaltungsaufgaben*
- *bietet Marketing- und Werbekonzept*
- *hilft bei der Einrichtung des Salons*
- *bildet Mitarbeiter weiter*

← Franchisegeber

7 Eine Auszubildende berichtet, dass sie jeden Montag im **Stammsalon** eingesetzt ist, den Rest der Woche aber in einer **Filiale** arbeitet. Wie nennt sich dieses Geschäftsmodell?

Salonkette

8 Bei der Salongründung legt sich eine Unternehmerin auch auf eine **Rechtsform** fest, die darüber entscheidet, wer das Geschäft leitet, wer für Schulden haftet und wer den Gewinn erhält.
Ordnen Sie die unten stehenden Nummern den Vorteilen und Nachteilen der jeweiligen Rechtsform zu. Einige Nummern können mehrfach zugeordnet werden.

Rechtsform	Vorteile	Nachteile
Einzelunternehmung	*1, 4*	*2, 8*
Gesellschaft bürgerlichen Rechts	*1, 6,7*	*2, 9*
Gesellschaft mit beschränkter Haftung	*3*	*5, 6*

1 Es ist kein Mindestkapital erforderlich.
2 Jeder Gesellschafter/Unternehmer haftet voll, auch mit seinem Privatvermögen.
3 Die Gesellschafter haften nur mit dem Stammkapital.
4 Gewinne müssen nicht geteilt werden.
5 Es ist ein hohes Stammkapital erforderlich.
6 Es herrscht ein eingeschränkter Gestaltungsspielraum für die Geschäftsführung.
7 Die Gesellschafter haben ein hohes Maß an Mitbestimmungsmöglichkeiten.
8 Es besteht eine große Arbeitsbelastung für die Geschäftsführung.
9 Auseinandersetzungen zwischen den Gesellschaftern können existenzgefährdend sein.

Verlag Handwerk und Technik GmbH, Lademannbogen 135, 22339 Hamburg; Postfach 63 05 00, 22331 Hamburg www.handwerk-technik.de

Hinweis zu § 52 a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages.

9 a) Welches Geschäftsmodell wird von Friseuren, die ein Geschäft eröffnen wollen, am häufigsten gewählt? *Einzelunternehmung*

b) Welche Vorteile sehen Friseurmeister in diesem Geschäftsmodell?

- *Unternehmen sind überschaubar.*
- *Chef kann ständig anwesend sein.*

Planen

10 Welche Aspekte sollten Sie bei der Vorstellung Ihres Ausbildungssalons ansprechen?

Salonkonzept:

- *Zielgruppe*
- *Standort*
- *Größe*
- *Personal*
- *Salonmarketing*
- *Gestaltung des Salons*
- *Dienstleistungs-/Produktangebot*
- *Preisgestaltung*

Geschäftsmodell

Rechtsform

Entscheiden

11 Notieren Sie in Stichworten, was Sie zu den einzelnen Punkten aus Aufgabe 10 über Ihren Ausbildungssalon berichten können.

Individuelle Antworten

Ausführen

12 Stellen Sie das Salonkonzept, das Geschäftsmodell und die Rechtsform Ihres Salons vor. Nutzen Sie dazu verschiedene Darstellungsformen wie z. B. Plakate, PowerPoint-Präsentationen, Fotos, Videos, Rollenspiele (Interview) …

Kontrollieren

13 Geben Sie einer Mitschülerin Ihre Stichwortliste aus Aufgabe 11 zur Kontrolle.

Bewerten

14 Ergänzen Sie Änderungen, die zur Verbesserung Ihrer Vorstellung beitragen.