

‘Genieten moet ook om de hoek kunnen’

Luxe schoonheidssalons waar je zomaar binnen kunt lopen, die waren er in Nederland niet. Esther Meijer-Litjens zag het gat in de markt en sprong erin. ‘Het grote genieten hoeft niet ver weg te zijn of heel erg duur.’

Een tram dendert langs, voetgangers wandelen voorbij, maar binnen in de SOAP Treatment Store heerst weldadige rust. Zachte muziek klinkt door de grote open ruimte, een medewerkster legt handdoekjes op hun plaats. ‘Ik was in New York en daar viel me op dat er op elke hoek nagelstudio’s waren’, vertelt SOAP-eigenares Esther Meijer-Litjens (40). ‘Je kon er gewoon zonder afspraak binnenlopen en aanschuiven. Luxere “city-spa’s” waren er ook te vinden, maar dan op de eerste verdieping van een flatgebouw, of op afgelegen plaatsen, waarbij je eerst moest inchecken bij een portier. Iets ertussenin was er niet.’

Ze realiseerde zich dat ook in Nederland die uitersten te vinden waren. Grote wellnesscentra ver buiten de stad, nagelstudio’s of heel kleinschalige schoonheidssalons in het centrum. Maar de combinatie, een luxe maar toch toegankelijke verzorgingssalon, had ze in Nederland nog niet gezien.

Kwaliteit van leven

In 2005 openden Esther Meijer-Litjens en haar zus Stephanie Litjens de eerste SOAP Treatment Store aan de Spuistraat in Amsterdam, een *walk-in*-beautysalon en winkel ineen. ‘Mijn zus en ik zijn opgegroeid met het idee dat een goede persoonlijke verzorging vanzelfsprekend is. Onze moeder ging wekelijks naar de kapper en elke zes weken naar de schoonheidsspecialis-

te. In Nederland ging dat vroeger helemaal niet zo. Al zie je dat we er hier steeds meer aandacht voor hebben. In landen als Italië en Spanje zag je dat al veel langer. Goed verzorgde vrouwen, maar ook mannen.’ Ondanks de crisis merkt Meijer-Litjens dat mensen blijven komen. ‘Ze kopen misschien geen nieuwe auto, maar gunnen zichzelf wel een half uurtje of een uurtje de tijd voor een facial of massage’, gaat ze verder. ‘Genieten hoeft niet iets te zijn wat ver weg is of heel erg duur. Dat kan ook in kleine dingen zitten en om de hoek te vinden zijn. Het zit hem in de kwaliteit van leven. Je voelt je beter als je af en toe die momenten van ontspanning kunt pakken en weet dat je er goed uitziet.’

Bij de SOAP Treatment Store, die inmiddels ook in de Amsterdamse Van Baerlestraat en aan het Haagse Noordeinde een filiaal heeft, kan de klant zonder afspraak binnenkomen, van negen tot negen, elke dag. Gezichtsbehandelingen, waxing, manicure,

pedicure, massages, zelfs een ‘beauty boot camp’ staan bij SOAP op de menukaart. ‘Daar hebben we veel publiciteit mee gekregen’, lacht Meijer-Litjens. ‘Het is een acht weken durend programma waarbij een personal trainer je twee keer per week onder handen neemt en je daarnaast een aantal keer bij ons een behandeling krijgt. Je wordt echt achter de broek gezeten, maar het resultaat is er dan ook naar.’

Perfectionisme

Hoewel Meijer-Litjens eigenlijk niet vindt dat ze een speciaal talent heeft, hebben haar perfectionisme, drive en gevoel voor detail zeker aan het succes bijgedragen. Het beauty boot camp, de regelmatig wisselende ‘menukaart’, maar ook de speciaal door SOAP ontworpen voetenbank voor de pedicures, de handdoekjes met een lekker geurtje en de bijna on-Nederlandse service: altijd zijn Meijer-Litjens en haar zus op zoek naar ideeën om hun zaken te verbeteren. ‘Zelfs als ik op vakantie ben, loop ik vaak een lokale schoonheidssalon binnen, gewoon om de sfeer even te proeven, met de eigenares te praten. En als een klant met een klacht komt, vinden we dat fantastisch. Dat is gratis business development. Het kan altijd beter.’

■ Meer informatie: www.soapcompany.com.



LEZERSAANBIEDING SOAP COMPANY

Theodoor Gilissen Bankiers mag namens SOAP Company tien tasjes met producten van diverse merken weggeven. Wilt u als relatie kans maken op een van deze ‘giftbags’, stuur dan een e-mail met uw contactgegevens naar info@gilissen.nl o.v.v. SOAP Company giftbags. De eerste tien aanmeldingen krijgen een cadeautas thuisgestuurd.



'Een klant met een klacht: fantastisch.
Dat is gratis business development'