

Medi's Ladies

På Göteborgs "Manhattan" ligger den moderna och mycket stilrena salongen Medi's Ladies. Men bakom den fina fasaden är det också en helt annan filosofi som råder. Att ge kunden all uppmärksamhet, tid och fokus är det som gäller för Mediha Ajanovic.

Medis Ladies

Text: Annica Joensuu

Medi's Ladies ligger på centrala Hisingen som har blivit ett av Göteborgs nya moderna centrum. Hit flyttade Mediha salongen för tre år sedan.

Mediha, även kallad Medi av sina vänner, kom till Sverige i början av 90-talet som flykting från Bosnien. Med flera utbildningar i bagaget beslöt hon sig ändå för att pröva på hudterapeutyrket och hamnade verkligen rätt. Efter att ha tagit examen från Elisabethskolan 2003 så öppnade hon direkt egen salong. Eftersom hon hade små barn så var tanken att inte jobba heltid utan att sakta bygga upp en kundkrets. Men det blev inte riktigt som hon tänkt sig. Kunderna strömmade till och hon fick snabbt börja jobba heltid. Mediha märkte också att det var mycket roligare är hon tänkt sig och att hon verkligen gjort rätt yrkesval. Hennes filosofi var från början att ha kunden i fokus.

Efter 10 år var det dags att utveckla verksamheten. Mediha hade turen att få kontrakt på en lokal i ett nybyggt hus och fick vara med från början i planering av uppbyggandet av lokalen. I samband med flytten ville hon utöka sitt koncept från en liten mindre intimare, mysigare salong med naturlig hudvård till en seriös, modern, salong med avancerad hudvård. Mediha ville växa, synas mer och inrikta sig mer på problemhud.

- Ekologiska produkter kan kunden köpa överallt om de vill ha sådana, men om de verkligen har ett hudproblem så är det bara en hudterapeut med sina mer avancerade produkter som kan hjälpa, menar Mediha.

På salongen finns därför nu märkena Nimue, Exiviance, Esse, Cicamed och som makeupmärken Babor och Palina. Bland de avancerade behand-

Medlemssalongen / serie



lingarna finns bl.a. IPL, syror och Dermapen. Men Mediha utför alla behandlingar och det är mycket varierat på salongen. Det finns också en kiropraktor som inhyrd.

Flytten till nya lokaler blev mycket positiv. Salongen fick en helt ny kundkrets och mycket nya kunder på grund av det centrala läget. Salongen syns mer och har blivit mer respekterad.
- Jag tog ett stort skutt fram genom flytten, säger Mediha.

Men grundfilosofin finns med från den första salongen. Mediha vill ägna mycket tid åt sina kunder. Hon bokar alltid av 15-30 minuter mellan behandlingarna för frågor samtals, rekommendationer m.m. Hon vill ha en nära relation med sina kunder.

- Jag vill att mina kunder känner att det är deras tid och att jag är tacksam att det kommer till mig. Jag vill inte ha något löpnade band, säger Mediha. Vid mitt besök på salongen så märker jag detta. Jag hör mycket skratt och prat ifrån behandlingsrummet när jag sitter och väntar på att få prata med Mediha.

Att det är ett bra koncept får Mediha feedback på. Hon har anmält sig till den tjänsten på Boka Direkt och får bara positiv feedback från kunderna där.

Vill du också att hudterapeuten ska göra ett reportage om din salong kontakta vår redaktör Lena Edberg på hudterapeut.lena@gmail.com