Kosmetik wie in Japan

Aufgaben zum Video

1. Welche Substantive passen?
Bevor du das Video abspielst, bearbeite bitte folgende Aufgabe. Schau dir die Sätze an und überlege: Welche Wörter ergänzen die Lücken? Wähl für jede Lücke die richtige Lösung aus.

Vor allem Frauen buchen gerne mal eine _____ (1) in einem _____ (2) . Dort kümmert man sich um die _____ (3) der _____ (4) – vor allem im _____ (5). Die Fachkräfte in den Salons kennen sich mit aktuellen _____ (6) im Bereich _____ (7) aus und machen ihren Kundinnen und Kunden spezielle _____ (8).

a) Kosmetik	b) Haut	c) Schönheitssalon	d) Trends
e) Behandlung	f) Angebote	g) Gesicht	h) Pflege

2. Was siehst du im Video?
Schau dir das Video einmal an. Achte genau darauf, was passiert. Wähl alle richtigen Aussagen aus.

Im Video sieht man …
a) Geschäfte mit Schriftzeichen auf den Schildern.
b) einen Schrank mit vielen Kosmetikprodukten.
c) zwei Frauen, die sich mit einer Verbeugung begrüßen.
d) eine Frau, der die Haare gewaschen und geschnitten werden.
e) eine Frau, die sich in einem Behandlungszimmer auf eine Liege legt.
f) eine Creme, die auf der Hand verrieben wird.
g) eine medizinische Operation an den Augen.
h) zwei Personen, die zusammen Tee trinken.

3. Was wird im Video gesagt?
Spiel das Video noch einmal ab und hör diesmal genau hin. Beantworte die Fragen und wähl die richtige Antwort aus.

1. Die japanische Community in Düsseldorf …
a) ist weltweit die größte außerhalb Japans.
b) hat in „Little Tokyo“ viele Geschäfte.
c) ist erst in den letzten 15 bis 20 Jahren entstanden.

2. In den Schönheitssalons im japanischen Viertel kann man …
a) eine Behandlung für die Haut bekommen.
b) mit Make-up geschminkt werden.
c) sich von einer Stylistin beraten lassen.

3. Atsuko Matsui …
a) geht einmal pro Jahr in den Schönheitssalon.
b) hat ein eigenes Geschäft.
c) ist in Deutschland geboren.

4. Bei ihren Besuchen im Salon ist Matsui wichtig, dass sie …
a) eine gebräunte Haut bekommt.
b) mit der Inhaberin in allen Details besprechen kann, welche Art von Behandlung sie will.
c) Japanisch sprechen und sich entspannen kann.

5. Wenn sie Salons in Deutschland und Japan vergleicht, fällt Matsui auf, dass …
a) die deutschen Saloninhaber oft nicht wirklich tun, was die Kundin möchte, auch wenn sie es genau erklärt.
b) Kundinnen und Kunden in Japan oft lieber aktuellen Trends folgen als ihren eigenen Wünschen.
c) die japanischen Saloninhaberinnen nur selten eigene Vorschläge machen, sondern nur auf die Kundin hören.

6. Rina Osburg sagt, dass …
a) sie bald auch in Japan einen Schönheitssalon eröffnen wird.
b) viele ihrer Kundinnen und Kunden emotional belastet sind und sie für sie einen Raum der Entspannung schaffen möchte.
c) ihr die Beziehung zu ihren Kundinnen und Kunden besonders wichtig ist.

4. Übe deinen Wortschatz!
Lies das Verkaufsgespräch. Welche Wörter ergänzen die Lücken? Wähl aus.

1. „Guten Tag! Was kann ich für Sie tun?“
2. „Guten Tag. Ich möchte mich zum Thema _____ (Styling/Stylistin) beraten lassen.“
3. „Sehr gern. Haben Sie da schon bestimmte _____ (Vorstellungen/Entscheidungen)?“
4. „Ich dachte an ein neues _____ (Detail/Make-up). Aber ich bin mir nicht so sicher, was gut zu meinen _____ (Gesichtszügen/Masken) passen würde.“
5. „Verstehe. Ich kann Ihnen mal eine Auswahl an Produkten zeigen. Wie ich sehe, haben Sie bereits einen sehr hellen _____ (Hauttyp/Vordergrund) – es sollte also besser nicht zu hell sein.“
6. „Gut! Ich verlasse mich auf Ihr _____ (Stilgefühl/Bedürfnis).“

5. Welche Präposition passt?
Was passt? Ergänze den Werbetext.

Wollen Sie endlich mal wieder _____ (1) Ruhe kommen? In unserem japanisch geführten Salon sind Sie richtig: Unser Angebot reicht von _____ (2) kosmetischen Behandlungen _____ (3) Sonnenschutz und Hautpflege _____ (4) hin _____ (5) Stilberatung. Wir machen Ihnen ein individuelles Angebot, _____ (6) dem Sie sich wohlfühlen. Ihre Bedürfnisse stehen für uns _____ (7) Vordergrund. Wir freuen uns _____ (8) Ihren Besuch!

a) zur	b) über	c) von	d) bis
e) im	f) zu	g) mit	h) auf

Autor: Philipp Reichert