

Møte med Bettina Beyer:

Bergens nye messedronning

– Jeg hadde hundre baller i luften og gjorde tusen ting på en gang da jeg arrangerte fjorårets messe. Nå ønsker jeg mer fokus på fagdagen, og gleder meg veldig, sier Bettina Beyer, grunnlegger av Bergen Beauty.

Hun er 27 år, og har allerede rukket å bli trebarnsmamma, samt å etablere Bergen Spraytan og ta agenturet på Aviva Labs. Men ikke nok med det, hun har også grunnlagt Bergen Beauty, en messe som til høsten går av stabelen for andre gang.

Tekst: Kristine Rødland

Foto: Britt Embry, Karoline Forselius og Cecilie Foldnes



Bettina om:

Messekonseptet

– Bergen Beauty byr på en miks av leverandører, salonger og klinikker, og henvender seg både til bransjefolk og forbrukere. Datoen er satt for årets messe, som arrangeres i Grieghallen 19. til 21. oktober.

Nytt i år er at vi skal ha en fagdag på fredagen, der vi skal sette sammen et godt program som er tilrettelagt for bransjen. Det blir mye hår, for det er såpass stort at vi treffer mange, pluss selvfølgelig hudpleie og makeup.

Jan Thomas og Sophie Elise var trekkplastre på messen i fjor, men vi ønsker nå litt mer tyngde både på fagdagen og på selve messen. Vi vil ha fokus på nyheter og trender, gi kunnskap og inspirasjon. Derfor jobber vi med å finne frem til nye og litt uvanlige utstillere, som man ikke så ofte ser på messer. For eksempel MAC Cosmetics, som var med i fjor.

Bettina om:

Oppstarten av Bergen Beauty

– Jeg var utstiller på Health & Beauty-messen i Oslo i februar 2016 da idéen slo meg: «Noe sånt som dette har vi ikke i Bergen! Vi som driver i beauty-bransjen trenger en arena for

å vise oss frem.» Jeg luftet tanken med andre utstillere fra Bergen som hadde stand i nærheten av min. Etterpå dro jeg til London på en annen messe og fikk inspirasjon, og fant ut at dette ville jeg bare gjøre!

Selve salgsprosessen startet i februar 2017. Da var nettsiden klar, og jeg hadde booket Grieghallen og brukt nesten ett år på forberedelser.

Den første jeg hadde møte med, var Jan Thomas, for jeg tenkte at jeg måtte ha et ansikt og en rød tråd. Han satt nå der og smålo, for jeg hadde null erfaring og ikke noe klart konsept. Men da messen først var i gang, fikk jeg skryt av Jan Thomas. Han fortalte at han hadde kommet til messehallen i god tid, forberedt på at det kunne bli mye styr. Men han hadde ikke kunnet gjøre annet enn å vente. Jeg hadde full kontroll.

Bettina om:

Den tøffe startfasen

– Det var tøft å dra messen i gang. Jeg ville veldig gjerne få det til, men tenkte ikke på all jobben som lå bak. Jeg hadde ikke noe apparat rundt meg, bare meg og mitt.

Jeg stilte med min rosa Mac på møter, og ble møtt med en enorm skepsis. Ikke bare var det et helt nytt konsept, men også en ung

blondine som stod bak. Noen ganger ble jeg bedt om å ta ting videre til sjefen eller teamet mitt, og de ble ganske paffe da jeg svarte at teamet kun besto av meg.

Jeg ville drive nyskaping, og det var det folk likte. De som booket stand hos meg, de ville ha noe nytt.

Jeg tok en dag om gangen, lærte meg regnskap, markedsføring og logistikk. Det var den største jobben og den tøffeste jobben. Jeg trodde folk ville strømme til, men sånn funket det jo ikke. Den første dagen fikk jeg åtte påmeldinger – og så stoppet det. I tre måneder var det stille.

Det var forferdelig langdrygt, og jeg begynte å fundere på hva jeg skulle gjøre. Måtte jeg avlyse? Og selvfølgelig, med familie og tre små barn så var det tungt å stå i det. Da juni kom, fikk jeg tilløp til panikk, jeg trodde sommeren ville bli stille. Men plutselig tok det seg opp! Juni ble enormt bra, hele sommeren ble bra, og jeg klarte til slutt å fylle Grieghallen med rundt 70 påmeldte bedrifter.

Bettina om:

Dominoeffekten

– Det er enormt vanskelig å bygge noe fra bunnen. Man må ha noe å starte fra. I tillegg

Bettina Beyer utviklet Norges første Tan Suit i 2015.

Bergen Spraytan, som eies og drives av Bettina Beyer, hadde selvsagt stand på Bergen Beauty. Hun har også agenturet på Aviva Labs.



finnes det en dominoeffekt, for det første folk spør om, er hvem andre som skal være med. Det vil så klart bli lettere i år, når jeg har tall å vise til.

Jeg har ikke hatt noe kall om å jobbe med dette, og har heller ingen venner og familie i bransjen. Det var litt tilfeldig at jeg satte i gang, men desto gøyere. Markedet er der, det gjelder bare å finne riktig arena.

Bettina om:

Etableringen av Bergen Spraytan

– Jeg har aldri vært opptatt av hår eller sminke, og har ingen bakgrunn fra hudpleie, annet enn at jeg tok agenturet på Aviva Labs i 2013. I likhet med etableringen av Bergen Beauty, skjedde også det veldig spontant.

Jeg hadde interesse for selvbruning, det å være brun. I eneboligen vår hadde jeg innredet et «sprayrom» der jeg sprayet meg selv og venninner. Jeg googlet, og fant ut at det ikke var noen spraytan-salonger i Bergen. Alle de som hadde hatt det for ti år siden, hadde sluttet. Jeg tok inn St. Tropez, og brukte det i ett års tid i min hjemmesalong, før jeg fant frem til det økologiske og oljefrie spraytan-produktet Aviva Labs, som produseres i USA.

I desember 2015 åpnet jeg en helt ny spraytan-salong i Bergen Vest, ved Vestkanten Storsenter. Jeg var da alene som spraytan-salong i byen i to år. Jeg jobbet nesten døgnet rundt, og fikk etter hvert også forhandlere på Aviva Labs utover resten av landet.

I dag er jeg totalleverandør på spraytan i tillegg til å drive salongen. Den er tre år gammel, og vi har også knyttet til oss selvstendige

terapeuter som tilbyr hudpleie og estetiske behandlinger. Det er viktig å være best på det man gjør, og ikke spre seg over for mye. Jeg vil tilby et spisset og målrettet konsept, og være ekspert på spraytan.

Bettina om:

Spraytan-bransjen

– Det har skjedd enormt mye innen spraytan de siste fire årene. Selvbruning var «ut» i sikkert ti år – det lukket, ble oransje og flekkete. De unge jentene tok da veldig mye solarium. Men de har nå fått mer kunnskap om hudkreft, og vil ha en sunnere brunfarge, så solarium er ikke lenger vanlig. Det er en kjempespennende bransje.

Bettina om:

Norges første Tan Suit

– Da jeg startet Bergen Spraytan, kom kundene gjerne uten sminke og med håret i hottentott. Det var nesten sånn at de kom i maletøy av frykt for å få flekker på de vanlige klærne sine. De følte seg ikke vel og ville nesten ikke vise seg blant folk. Det ble jo en snakki når de kom: «Du må ikke se på meg, jeg ser så fæl ut!»

Så jeg fant ut at jeg måtte skaffe frem et plagg jeg kunne selge til kundene, slik at de kunne føle seg mer vel. En Tan Suit! Jeg fant frem til en fabrikk i Kina, og fikk laget et plagg som de kan ha på seg for å beskytte selvbruningens mens den virker, slik at de unngår avfarging på klær og laken. En mørk og løs onepiece som også kan brukes som kosedress eller pysj.

Bettina om:

Morgenrutinen

– Mine must-haves innen hudpleie er Elixir Cleanser, Elixir Niacil 4% og Dr. Schrammek Blemish Balm i Honey. Når det gjelder makeup kan jeg teste ut mye forskjellig, men en absolutt favoritt som jeg ikke kan erstatte er Emite Make Up sin Lip & Cheek Tint.

Jeg oppdaget den i en Glossybox for et års tid siden, og bruker den som lipgloss. Den er amazing!



Elixir Niacil 4%, Dr. Schrammek Blemish Balm og Emite Lip & Cheek Tint er tre av Bettinas favoritter.

Think Hair Wear hadde sitt populære hårshow under Bergen Beauty bankett, der stemningen stod i taket. De lager dette showet årlig for bransjefolk og kunder.

Jan Thomas var et stort trekkplaster under fjorårets messe, og holdt foredrag begge dager. Han var også konferansier under banketten som ble arrangert på lørdagskvelden.



D
DECRUSTO[®]
SKINCARE

Beauty Ghost

UNIK OG REVOLUSJONERENDE
OXYGENBOOST FOR HUDEN



Tilfører huden ren oksygen, nødvendige mineraler og masse fukt. Dette gir et umiddelbart løft, cellefornyelsen kickstartes og resultatet blir en glattere hud med fornyet glød.

FOR OPTIMALT RESULTAT

Avslutt med vår delikate Liposome Facial Cream. Ansiktskremen inneholder en rekke ingredienser som styrker huden og forsterker effekten av masken.

Hvor finner du Beauty Ghost? Spør ditt nærmeste parfumeri eller hudpleiesalong.

Du finner også produktene på www.decrusto.no eller ring og bestill via kundeservice på tlf. 330 45 100