

## Ein Friseursalon

### 1. Positionierung und Branding stärken

- Einzigartigkeit hervorheben: Klare Positionierung mit Alleinstellungsmerkmalen wie Spezialisierungen (z. B. Balayage, Extensions, vegane Produkte).
- Markenbildung: Ein einprägsames Branding schaffen, das Kunden anspricht (Logo, Farben, Design des Salons) - Einbindung von ChatGPT - Bilder generieren.
- Storytelling: Die Geschichte des Salons und die Vision transparent kommunizieren, um Kunden emotional zu binden.

### 2. Zielgruppenfokus

- Nischen bedienen: Sich auf spezielle Zielgruppen konzentrieren, z. B. Hochzeitsfrisuren, Männerpflege, Jugendliche oder nachhaltige Kunden.
- Kundensegmentierung: Analyse der bestehenden Kundschaft und gezielte Angebote für verschiedene Gruppen entwickeln.

### 3. Digitalisierung vorantreiben

- Social Media nutzen: Aktiv auf Plattformen wie Instagram, Facebook oder TikTok präsent sein, um Inspiration, Tutorials oder Vorher-Nachher-Bilder zu teilen.
- Online-Terminbuchung: Eine einfache Buchungsplattform für Kunden einrichten, um Wartezeiten zu reduzieren und Termine effizienter zu verwalten.
- Digitale Beratung: Online-Beratungstermine für Produktempfehlungen oder Stylingtipps anbieten.

### 4. Kundenbindung intensivieren

- Personalisierte Ansprache: Kundendaten wie Vorlieben, letzte Behandlungen oder Produkte speichern und beim nächsten Termin darauf eingehen.
- Treueprogramme: Kundenbindungsprogramme mit Rabatten, kostenlosen Behandlungen oder Prämien für regelmäßige Besuche einführen.
- Exzellenter Service: Ein unvergleichliches Kundenerlebnis bieten, das Kunden begeistert (z. B. Getränke, Entspannungsecken).

### 5. Nachhaltigkeit integrieren

- Umweltfreundliche Produkte: Auf nachhaltige, vegane oder schadstofffreie Produkte setzen.
- Recyclingprogramme: Alte Produkte oder Verpackungen der Kunden recyceln.
- Energie sparen: In energieeffiziente Beleuchtung, Geräte und Wassersysteme investieren.

### 6. Weiterbildung und Innovation

- Fachliche Weiterentwicklung: Regelmäßige Schulungen für Mitarbeiter, um neue Techniken oder Trends zu erlernen.
- Trends aufgreifen: Aktuelle Frisurentrends (z. B. natürliche Looks, Retro-Stile) und Techniken schnell umsetzen.
- Innovative Dienstleistungen: Neue Services wie Scalp-Treatments, Haarverlängerungen oder Beratung zur Kopfhautgesundheit einführen.

## 7. Mitarbeiterbindung

- Attraktive Arbeitsbedingungen: Faire Gehälter, gerechte Arbeitszeiten und ein angenehmes Arbeitsklima schaffen.
- Weiterbildung fördern: Mitarbeitern Schulungen oder Kurse anbieten, um ihre Expertise zu erweitern.
- Teamgeist stärken: Teambuilding-Events und gemeinsame Ziele fördern.
- Regelmässige Teammeetings, Mitarbeiter - Jahresgespräche, Zielsetzungen protokollieren.

## 8. Zusätzliche Einnahmequellen erschließen

- Produktsales stärken: Hochwertige Pflegeprodukte oder Styling-Tools im Salon oder online verkaufen.
- Workshops anbieten: Kurse für Kunden zu Themen wie Selbststyling oder Haarpflege organisieren.
- Pop-up-Services: Temporäre Dienstleistungen bei Veranstaltungen oder in Kooperation mit anderen Unternehmen anbieten.

## 9. Flexibilität und Agilität

- Marktanpassung: Schnell auf Veränderungen reagieren, z. B. durch flexible Preismodelle oder Anpassung der Dienstleistungen.
- Diversifizierung: Zusätzliche Services wie Make-up, Brautstyling oder Wimpern- und Augenbrauenpflege anbieten.

## 10. Kundenfeedback nutzen

- Bewertungen fördern: Kunden ermutigen, Feedback zu hinterlassen (Google, Social Media).
- Verbesserung: Auf Kritik eingehen und die Kundenerfahrung kontinuierlich optimieren.

## Fazit

**Ein Friseur kann durch Kreativität, Innovation und einen kundenorientierten Ansatz seine Wettbewerbsfähigkeit stärken. Besonders wichtig ist es, sich aktiv an Markttrends anzupassen, eine starke Online-Präsenz aufzubauen und die Beziehung zu Kunden sowie Mitarbeitern zu pflegen.**



**ACADEMY**  
DANIEL GOLZ