

### **Wenn der Friseurstuhl leer bleibt!**

Knapp ein halbes Jahr nach dem 1. Corona Lock down sind die Dienstleistungen und Umsätze (durch Preiserhöhung und Hygienezuschlag) relativ stabil geblieben. Jedoch ist ein deutlicher Rückgang der Kunden pro Tag zu erkennen. Die Unternehmer haben bereits mit notwendigen Maßnahmen reagiert und Öffnungszeiten sowie Schichtpläne für die Mitarbeiter angepasst.

Ganz wichtig ist es, die Besuchshäufigkeit im eigenen Salon zu überprüfen und möglichst positiv – z.B. durch ein Mehr an zusätzlichen Dienstleistungen, Services und Aktionen – zu beeinflussen.

### **Verbreiten Sie Ihre Kundenbasis**

- Altkunden anschreiben
- Kunden werben Kunden
- .....

### **Störungen im Betriebsablauf vermeiden**

Derzeit spielen auch die tagesaktuellen Coronazahlen eine entscheidende Rolle für das Verhalten der Kunden. Kommen bei den rückläufigen Besuchszahlen noch Terminausfälle hinzu, wirkt sich dies negativ auf den Umsatz und die Auslastung des Salons aus!

Typische Verhaltensmuster:

- Kunden, die immer zu spät kommen
- Kunden, die kurzfristig absagen
- Kunden, die den Termin einfach nicht wahrnehmen

Handeln! Eine einfache Möglichkeit ist die Erinnerungsfunktion. Senden Sie automatisierte Nachrichten mit einer Terminerinnerung und einer Aufforderung zur Termintreue in zeitlich gleichmäßigen Abständen an den Kunden.

Wichtig: Vermitteln Sie dem Kunde, das in Ihrem Salon alle Sicherheitsmaßnahmen getroffen und Hygienemaßnahmen eingehalten werden. Auch wichtig: Vermitteln Sie Ihren Mitarbeitern, dass die Kunden bei Ihnen einen Kurzurlaub gebucht haben. Sie werden es Ihnen danken!

Für weitere Vorschläge und Hilfestellungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.