Der Salon als Erlebnis: Warum Kunden wiederkommen

Ein Kunde kommt nicht nur, um Haare kürzen zu lassen. Er nimmt sich Zeit, möchte gut aussehen und sucht einen Moment, in dem er sich ernst genommen fühlt.

Der Salon ist mehr als Einrichtung

Ein alter Sessel, ein Kaffee oder ein neues Produkt machen noch kein Erlebnis. Entscheidend ist, was der Kunde spürt: Werde ich freundlich empfangen? Hört mir jemand zu? Ist klar, was heute passiert und was es kostet? Fühle ich mich hier wohl?

Viele Salons leisten fachlich gute Arbeit, zeigen ihren Unterschied aber zu wenig. Andere Branchen machen vor, wie man Angebote sichtbar macht und Menschen mitnimmt. Für uns heißt

das nicht, jedem Trend hinterherzulaufen. Es heißt, den eigenen Salon bewusst zu gestalten.

Woran Kunden ein gutes Erlebnis erkennen

- Ein klarer, freundlicher Empfang – ohne Hektik.
- Eine Beratung, die nicht zwischen Tür und Angel stattfindet.
- Ein nachvollziehbarer Ablauf und transparente Preise.
- Aufmerksamkeit für Haar, Typ und Wunsch der Kundin oder des Kunden.
- Ein Team, das gerne dort arbeitet und das auch ausstrahlt.

Nicht größer, sondern unverwechselbar

Ein kleines Angebot kann viel bewirken: eine Ideenwand, ein sichtbarer Beratungstisch, ein guter Warteplatz, ein digitales Vorher-Nachher oder einfach Zeit für eine ehrliche Empfehlung. Wichtig ist nicht, alles gleichzeitig zu machen. Wichtig ist, eine Idee so gut umzusetzen, dass der Kunde sie weitererzählt.

Das Ziel ist kein Showroom. Das Ziel ist ein Salon, in dem Menschen gern wiederkommen, weil sie merken: Hier werde ich gesehen. Hier lohnt sich meine Zeit.