

Die etwas andere Dienstleistung



Mit Menschlichkeit gewinnen

Dienstleistung bedeutet nicht dienen sondern einen Dienst zu leisten. Das wiederum hat viel mit Nächstenliebe zu tun. Liebe bedeutet in diesem Fall Begeisterung, Achtung und Verständnis für den Anderen. Sich für Ihn zu interessieren, sich einzufühlen, versuchen ihn anzunehmen mit dem Ziel etwas zu geben.

Typgerechte Frisuren entstehen eben nicht nur aus dem fachlichen Wissen geometrischer Formgebung heraus sondern auch

durch Emphatie, der Fähigkeit sich in andere Menschen einzufühlen.

Wer glaubt das Kunden nur zum Friseur gehen um die Haare gekürzt zu bekommen, der irrt.

Sicher gibt es diese Kunden auch, aber das ist eher die Ausnahme.

Menschen in aller Welt gehen zum Friseur weil sie schöner aussehen, sich attraktiver oder jünger fühlen wollen. Warum ? Auch hier ist die Suche nach Anerkennung und Liebe die Triebfeder. Unsere Menschen äußern zwar in unseren Salons den Wunsch nach einer Haarfarbe oder Frisur, dahinter steckt aber der Wunsch jemand anderem zu gefallen, sexy und verführerisch zu wirken, vielleicht sogar leichter einen Partner zu finden oder ihm zu gefallen.

Der Wunsch nach Frisur oder Haarfarbe wird erfüllt. Schritt für Schritt werden diese Arbeiten erledigt und abgehandelt, so wie man es gelernt hat. Ein paar freundliche Worte zwischendurch, der Service war auch nicht schlecht, einmal zur Kasse bitte... das war's !?

Wie viel erfolgreicher wird eine Dienstleistung sein die den Kern der Wünsche trifft?

Die Menschen im Dritten Jahrtausend leiden unter Kontaktarmut, Anonymität, fühlen sich zunehmend verunsichert und ratlos.

Was passiert wenn wir unsere Kunden im Salon liebevoll empfangen? „Schön das Sie da sind!“ Wenn wir aus dem Herzen heraus beraten „so können Sie noch besser Aussehen!“ und Ihnen das auch sagen : „Danke das Sie so mutig waren – toll wie Sie jetzt wirken!“

Mit unserer Tätigkeit am Äußeren des Menschen nehmen wir in einem sehr starkem Maße Einfluss auf sein Inneres.

Mit unserer Arbeit haben wir es in der Hand ob dieser Kunde sich in nächster Zeit sicher und gut fühlen kann oder ob er sich lieber verstecken möchte.

Leisten wir gute Arbeit, sorgen wir dafür das er sich für die Verweildauer bei uns sicher, geborgen und wohl fühlt, dann ist es ein erster Erfolg.

Schaffen wir es unseren Kunden zu zeigen das wir sie mögen, das wir bereit sind etwas zu geben statt nur abzufertigen, dann wird sich dieser Erfolg multiplizieren.

Ein Erfolgskonzept besteht nun mal aus geben und nehmen.

Wir müssen mit unserer Leistung in Vorlage treten, denn das was wir geben kehrt zu uns zurück, egal wie wir es nennen.

Eine fachlich fundierte Dienstleistung, aus dem Herzen heraus emotional verkauft wird jede 10,- Euro Frisur in den Schatten stellen und einer lieblosen 08/15 Dienstleistung den Wind aus den Segeln nehmen.