Differenzierung

Anders zu sein, das nennt man auch Differenzierung und gilt als Zauberwort in der Branche.

Allerdings: die wenigsten beherrschen es.

Differenzierung – Das Zauberwort für Erfolg im Salon

„Anders sein“ – das nennt man Differenzierung. In der Friseurbranche gilt sie als Schlüssel zum Erfolg. Doch nur wenige beherrschen sie wirklich. Und: Differenzierung ist Arbeit. Wer sie lebt, gehört meist zu den Erfolgreichen.

Warum Differenzierung so wichtig ist
Friseurdienstleistungen sind für viele Kundinnen schwer vergleichbar. Was unterscheidet eine gute von einer schlechten Haarfarbe? Eine wirksame von einer wirkungslosen Haarkur?

Vieles ist nicht messbar – sondern spürbar.
Kundinnen entscheiden nach dem, was sie erleben:
– Wie sie sich im Salon fühlen
– Wie ernst sie genommen werden
– Wie individuell sie beraten werden
Deshalb muss Differenzierung nicht nur behauptet, sondern **gelebt** werden – und zwar vom gesamten Team.

Differenzierung beginnt im Inneren
Jeder Mitarbeiter muss wissen:
– Was macht unseren Salon anders?
– Warum ist das wichtig?
– Wie setzen wir das im Alltag um?
Wissen allein reicht nicht – es muss angewendet werden.
Differenzierung ist kein Slogan, sondern Haltung.

Ihr Salon als Marke
Der erste Schritt: ein eigenes Logo, ein klares Markenzeichen.
Doch das Logo allein reicht nicht. Es muss mit Werten gefüllt werden – Eigenschaften, die Kundinnen mit Ihrem Salon verbinden sollen:
– Fachkompetenz
– Individuelle Beratung
– Exzellenter Service
– Freundlichkeit
– Preis-Leistung
– Modernität
– Zeitgeist

Diese Werte müssen gemeinsam im Team definiert und täglich gelebt werden.

Außenwirkung zählt
Viele Salons wirken nach außen verstaubt – trotz guter Arbeit.
Deshalb:
– Pflegen Sie Ihr Salonimage
– Kommunizieren Sie Ihre Werte
– Nutzen Sie Ihre Internetpräsenz als Schaufenster Ihrer Marke

Fazit

Differenzierung ist kein Luxus, sondern Notwendigkeit. Wer sich klar positioniert, wer anders ist – und das konsequent zeigt – wird nicht übersehen. Ihr Salon soll nicht nur anders sein. **Er muss es sein.**