

Erfolgreich werden !?



Erfolgreich werden – einfach so?

„Wir geben uns Mühe! Wir wollen durchstarten!“

Das klingt gut – aber reicht das aus?

Nein.

Erfolg ist kein Zufallsprodukt. Er beginnt mit einer ehrlichen Bestandsaufnahme und gezielten Überlegungen.

Die Basis: Selbstreflexion

Bevor der Weg zum Erfolg eingeschlagen wird, müssen zentrale Fragen beantwortet werden:

- Wo liegen meine Stärken?
- Wo habe ich Schwächen?
- Welche Kundengruppe möchte ich ansprechen?
- Was erwarten meine Kundinnen und Kunden von mir?
- Wo stehe ich – fachlich, persönlich, im Team?

Diese Fragen betreffen nicht nur die handwerkliche Arbeit im Salon, sondern auch:

- den fachtheoretischen Bereich
- den Umgang mit Produkten
- den psycho-sozialen Bereich

Wer erfolgreich mit Menschen arbeiten will, braucht **emotionale Kompetenz** – und die beginnt mit Selbstkenntnis.

Persönlichkeitsbildung als Erfolgsfaktor

Top-Mitarbeitende arbeiten nicht nur an ihrer Technik, sondern auch an ihrer Persönlichkeit. Der Friseurberuf bietet dafür ideale Voraussetzungen:

- täglicher Austausch mit unterschiedlichsten Menschen
- ständige Kommunikation und Beobachtung
- Raum für persönliche Weiterentwicklung

„Mit Menschen arbeiten“ ist ein oft genannter Grund für die Berufswahl – dahinter steckt auch der Wunsch, **sich selbst weiterzuentwickeln**.

Führen Sie Ihre Mitarbeitenden genau dorthin.

Kundenbindung beginnt bei der Persönlichkeit

Auch wenn man sich seine Kundschaft nicht immer aussuchen kann:

Jeder Mensch zieht – bewusst oder unbewusst – bestimmte Kundentypen an. Das gilt für Mitarbeitende genauso wie für Führungskräfte.

Die aktuelle Forschung spricht sogar von **emotionaler Resonanz** oder **Gedankenübertragung** – auch wenn das wissenschaftlich schwer greifbar ist, wird es oft intuitiv gespürt.

Marktkennntnis: Das Umfeld verstehen

Erfolg braucht Wissen über den Markt und die Menschen, die ihn prägen.

Fragen Sie sich und Ihr Team:

- **Was passiert rund um unseren Salon?**
- **Wie entwickelt sich die Branche?**
- **Welche Menschen kommen zu uns?**
- **Was sind ihre Bedürfnisse und Erwartungen?**

Die Antworten können regional unterschiedlich ausfallen – Großstadtkundschaft tickt anders als die Kundin aus dem ländlichen Raum.

Marktkennntnis ist unerlässlich.

Erfolg ist planbar!

Die wichtigsten Schritte:

Status quo analysieren

→ Wo stehen wir heute?

Ziel definieren

→ Wo wollen wir hin?

Strategie entwickeln

→ Wie kommen wir dorthin?

Ressourcen klären

→ Was brauchen wir dafür?

Fazit: Erfolg braucht Klarheit und Konsequenz

Wer erfolgreich sein will, muss den Weg kennen – und ihn konsequent gehen.

Nicht blind starten, sondern bewusst handeln.

Nicht nur träumen, sondern planen.

Nicht nur hoffen, sondern umsetzen.

Ich gehe konsequent. Und Sie?