

Ich bin – wie ich bin!

Ich bin wie ich bin – aber reicht das?

Viele Chefs kennen das: Eine fachlich starke Mitarbeiterin bleibt unter ihren Möglichkeiten, während eine weniger versierte Kollegin ausgebucht ist. Warum? Kunden kaufen nicht nur Frisuren – sie kaufen Wohlbefinden. Persönlichkeit, Ausstrahlung und Empathie sind entscheidend.

Wenn die Chemie nicht stimmt, passt oft auch die Frisur nicht. Deshalb ist Selbstreflexion wichtig: Wie wirke ich? Wie spreche ich? Wie präsentiere ich mich? Jogginganzug im Nobelsalon, ungepflegte Hände, Körpergeruch oder Rauch – all das beeinflusst das Kundenerlebnis negativ.

Kundinnen beobachten uns im Spiegel. Sauberkeit, Haltung, Gestik – jedes Detail zählt. Haare der vorherigen Kundin in der Bürste? Ein No-Go!

Mitverantwortung heißt: Umsatz mitgestalten

Wer gutes Geld verdienen will, muss gute Leistung bringen – fachlich und menschlich. Weiterbildung, Offenheit für Neues und der Wille, zu gefallen, sind Voraussetzungen. Chefs müssen klare Standards setzen, fördern, kontrollieren – und loben. Wertschätzung motiviert.

☐ CHECK – No-Gos im Salonalltag

Kundin nicht begrüßen

Keine persönliche Ansprache oder Vorstellung

Behandlung vor Beratung beginnen

Kaugummi kauen

Ohne zu fragen ins Haar greifen

Sich selbst im Spiegel frisieren

Kundin unterbrechen oder nicht ausreden lassen

Private Probleme thematisieren

Körpergeruch, Mundgeruch, Rauch, Alkoholfahne

Sitzen bleiben, wenn Kundin kommt oder geht