

Kunden begeistern



Kundenbegeisterung beginnt dort, wo Erwartungen übertroffen werden

Ein Haarschnitt kann Routine sein – oder ein Erlebnis, das im Kopf bleibt. Wenn du deinen Salon als Ort der Wertschätzung, Inspiration und Persönlichkeit positionierst, entsteht mehr als Zufriedenheit: echte Begeisterung.

Hier sind frische Ideen, wie du dein Friseurerlebnis auf das nächste Level hebst:

Serviceideen, die bleiben

Personalisierte Beratung

Erstelle ein Style-Profil: Haarstruktur, Gesichtsform, Stilwünsche, Trends – dokumentiert und individuell. So wird Beratung zum echten Mehrwert.

VIP-Kundenerlebnis

Begrüßung mit Getränk, Kopfmassage, warme Kompressen oder Aromatherapie – kleine Extras, große Wirkung.

Treue belohnen – mit Überraschungseffekt

Statt Stempelkarte: Bei jedem fünften Besuch ein kleines Geschenk – z. B. ein Stylingprodukt oder ein Express-Treatment.

Saisonale Aktionen

Sommer-Haarkur-Woche, Herbst-Farbberatungstage oder Advents-Verwöhnpakete – dein Salon wird zum Erlebnisraum.

Event-Tage mit Herz

„Ladies Night“, „Vater-Tochter-Tag“, „After-Work-Hairstyling“ – mit Musik, Prosecco und Goodies. Das bleibt in Erinnerung.

Persönliche Note

Sprich Stammkund:innen mit Namen an, erinnere dich an ihre Geschichten, überrasche sie mit einer Geburtstagskarte oder einem Pflegeprodukt mit Widmung.

Ehrliche Beratung statt Ja-Sagen

Wenn ein Look nicht passt, sag's ehrlich – aber charmant und mit Alternativen. Das schafft Vertrauen und Respekt.

Innovationen mit Wow-Effekt

Digitale Style-Vorschau

Zeig mit Tablet oder AR-App, wie Schnitt oder Farbe wirken – bevor die Schere kommt.

Online-Vorgespräch

Für größere Typveränderungen: ein kurzes Videogespräch schafft Vertrauen und Vorfreude.

Green Salon Konzept

Vegane Produkte, plastikfreie Verpackung, Ökostrom – Nachhaltigkeit begeistert bewusste Kund:innen und zeigt Haltung.

Selfie-Zone mit Ringlicht

Nach dem Styling ein professionelles Foto – perfekt für Social Media und kostenlose Werbung.

Styling-Coaching

Zeig in kurzen 1:1-Sessions, wie Kund:innen ihre Frisur zu Hause perfekt stylen. Das schafft Nähe und Kompetenz.

„Bring a Friend“-Aktionen

Kund:innen, die jemanden mitbringen, erhalten beide ein Geschenk oder Rabatt – das kurbelt die Neukundengewinnung an.

Service nach dem Besuch

Pflege-Tipps per WhatsApp oder Mail

Ein kurzer Hinweis zur Frisurpflege zeigt: Du denkst mit – auch nach dem Termin.

Folgetermin-Erinnerung mit Inspiration

Nach ein paar Wochen eine Nachricht mit neuen Stylingideen – das hält die Verbindung lebendig.

Als „Fairer Salon“ begeisterst du mit Haltung

Transparente Kommunikation

Erkläre, was in deiner Dienstleistung steckt: Ausbildung, Weiterbildung, hochwertige Produkte, faire Löhne. Wer versteht, zahlt mit Respekt.

Storytelling statt Werbung

Erzähl deine Geschichte: Warum Fairness? Warum dieser Beruf? Warum dieser Weg? Das macht dich nahbar und einzigartig.

Beratung als Wertvermittlung

Nutze jedes Gespräch, um dein Wissen zu zeigen – ob bei Typberatung, Pflegeempfehlung oder Stylingtipps.

Social Media als Bühne

Zeig nicht nur Ergebnisse, sondern auch Prozesse, Teammomente und klare Statements. Ein Clip wie „Was kostet ein Haarschnitt wirklich?“ kann zum Aha-Erlebnis werden.

Kundenbindung durch Haltung

Menschen lieben Marken mit Charakter. Wenn du konsequent für Qualität, Fairness und Nachhaltigkeit stehst, entsteht Bindung – nicht nur Buchung.