Kunden von morgen: Früh Vertrauen gewinnen

Wer als Kind einen guten Salonbesuch erlebt, erinnert sich daran. Vertrauen beginnt nicht erst mit der ersten großen Farbveränderung.

Kinder sind nicht nur ein kurzer Haarschnitt

Oft wird beim Kinderhaarschnitt nur auf die Minuten und den Preis geschaut. Das greift zu kurz. Für Eltern ist der Termin dann gut, wenn ihr Kind sich sicher fühlt, der Ablauf unkompliziert ist und das Ergebnis stimmt. Für das Kind ist es ein Erlebnis: der erste Salonstuhl, der Umhang, die freundliche Ansprache.

Natürlich muss der Ablauf wirtschaftlich bleiben. Aber Leerzeiten, klare Kindertermine oder kleine Service-Ideen können helfen, daraus ein Angebot zu machen, das sich rechnet und über das Familien sprechen.

Vertrauen wächst mit

- Eltern wollen Verlässlichkeit, kurze Wartezeiten und ein gutes Gefühl.
- Kinder brauchen Ruhe, Geduld und eine Person, die sie nicht überfordert.
- Jugendliche wollen später mitreden, ihren Stil finden und ernst genommen werden.

Aus einem guten ersten Besuch entsteht nicht automatisch Stammkundschaft. Aber er schafft die beste Voraussetzung dafür. Der Salon wird vertraut, die Familie empfiehlt ihn weiter und das Kind weiß: Zum Friseur gehe ich nicht, weil ich muss – ich gehe gern.

Eine Chance für ein klares Profil

Familienfreundlichkeit muss nicht bunt und laut sein. Sie beginnt mit einem eindeutigen Angebot, einem passenden Zeitfenster, verständlicher Kommunikation und einem Team, das sich auf junge Kunden einstellen kann. Wer Kunden früh gewinnt, baut an der Zukunft des Salons.