

KUNDEN & WUNSCHFRISUR



59% der Kunden/innen erhalten beim Friseur nicht die gewünschte Frisur.

Wenn der Friseurbesuch nicht zum Wunsch-Ergebnis führt

59 % der Kundinnen und Kunden verlassen den Salon ohne die Frisur, die sie sich vorgestellt haben.

Ein erstaunlicher Wert – denn eigentlich sollte der Kundenwunsch im Mittelpunkt stehen. Warum gelingt das so oft nicht?

Ein Blick zurück, auf die Kampagne „*Friseur in Aktion*“ im Jahr 2000, liefert Antworten.

Top-Stylistin Marlies Möller, eine der erfolgreichsten Friseurinnen Deutschlands, kreierte die Frisuren für die begleitenden Plakate. Diese wurden von einer renommierten Werbeagentur getestet – mit überraschendem Ergebnis: Die Kundschaft war begeistert, doch viele Friseurinnen und Friseure lehnten die Looks ab.

Was gefällt, ist nicht immer das, was gelernt wurde.

„Ordentlich und feingemacht“ – so arbeiten viele Friseure bis heute. Doch die Kundin von heute bevorzugt oft einen lässigen, leicht zerzausten Look. Der Hang zum Perfektionismus kann dabei zum Stolperstein werden.

Trends entstehen nicht mehr im Salon

Wo informieren sich Kundinnen heute über Frisuren und Modetrends?

Nicht unbedingt beim Friseur. Trends entstehen auf der Straße, in sozialen Medien, in Serien und Magazinen. Wer als Friseur erfolgreich beraten will, muss verstehen, wo die Kundin hinschaut – und mit ihr auf Augenhöhe kommunizieren.

Gute Beratung beginnt mit Zuhören

Wir beraten, wir geben unser Bestes – und doch sind 59 % der Kundinnen und Kunden unzufrieden.

Warum?

Weil wir alles „richtig“ machen. So, wie wir es gelernt haben. Aber das war gestern.

Heute zählt etwas anderes: **Verstehen, was die Kundin wirklich meint.**

Nur so wird aus Beratung ein gemeinsamer Weg zur Wunschfrisur.