

Kundenwünsche



Mehr als Haare schneiden

Haare zu kürzen könnte man im Grunde auch allein zu Hause. Doch ein Friseurbesuch ist viel mehr als das.

Was Kunden wirklich suchen

Vieles wird so selbstverständlich hingenommen, dass man sich darüber kaum Gedanken macht. Menschen wollen sich wohlfühlen und gut aussehen. Hinter dem Wunsch nach einer neuen Frisur stecken oft verdeckte Bedürfnisse: Aufmerksamkeit, Anerkennung, Zugehörigkeit und der Wunsch, dem Partner oder der Partnerin zu gefallen. Darüber wird selten gesprochen. Oft

ist es den Menschen selbst nicht bewusst.

Gerade heute fühlen sich viele Kunden mit 50 oder 60 Jahren noch lange nicht alt. Manche beginnen dann ein neues Leben. Sie werden anspruchsvoller, nicht nur durch die dauernde Information aus Social Media, sondern auch weil sie sich ihrer verbleibenden Lebenszeit bewusster sind. Das Date soll klappen – und dafür will man gut aussehen.

Zeitdruck prägt Kundenwünsche

Zeit ist in unserer Schnelllebigkeit ein großes Thema. Sendungen wie *Germany's Next Topmodel* oder *Shopping Queen* zeigen Haarveränderungen in zwei Stunden oder eine schicke Frisur in fünfzehn Minuten. Das prägt Wünsche und Erwartungen. Im Salonalltag ist es so oft nicht umsetzbar. Es suggeriert zudem schnell ein falsches Preis-Leistungs-Verhältnis.

Fachliches Können und soziale Kompetenz gehören zusammen

Zuhören

Wer genau hinhört, versteht nicht nur den Wunsch nach einer Farbe oder einem Schnitt, sondern auch den Menschen dahinter.

Erklären

Eine gute Beratung erklärt Möglichkeiten, Zeitaufwand und Preis. Sie setzt freundliche Grenzen, bevor Enttäuschung oder Ärger entstehen.

Orientierung geben

Bei immer mehr Techniken, Trends und Möglichkeiten hilft echte Typberatung dabei, aus Auswahl Sicherheit zu machen.

Konsum allein macht nicht zufrieden

Unsere Gesellschaft wird schneller und konsumiert immer mehr. Das schafft oft nur eine kurze Befriedigung – manchmal auch eine Ersatzbefriedigung. Doch Menschen brauchen auf Dauer etwas anderes: Miteinander, Zuneigung, Anerkennung und Aufmerksamkeit. Das sind keine Nebensächlichkeiten. Sie sind Lebenselixier.

Gerade in einer Zeit, in der vieles auseinanderdriftet, suchen Menschen wieder Sicherheit, Wohlfühlen und echte Begegnung. Hier liegt eine große Chance für das Friseurhandwerk.

Technik ist wichtig – aber nicht alles

Farb- und Strähnentechniken, Trends und neue Methoden erweitern unser Können. Sie erfüllen den Wunsch nach Veränderung und Neuem. Aber sie stillen nicht automatisch das Bedürfnis nach Wohlfühlen oder Aufmerksamkeit. Wenn

aus zu vielen Möglichkeiten nur Verwirrung entsteht, braucht der Kunde Orientierung – keine weitere Auswahl.

Das Ziel unseres Konzepts

Wir stellen den Kunden wieder in den Vordergrund. Volle Aufmerksamkeit, hohe Qualität und eine perfekte, typgerechte Beratung gehören zusammen. Fachliche und soziale Kompetenz müssen im Einklang stehen. So wird der Friseurbesuch zum Erlebnis – und seine Wertigkeit wird wieder sichtbar.