Rentabilität steigern



Viele Salons arbeiten hart – aber rechnen falsch. Rentabilität entsteht nicht durch mehr Arbeit, sondern durch bessere Organisation, klare Kalkulation und gezielte Beratung. Wer seine Zahlen kennt, kann Preise mit Überzeugung vertreten und Leistungen wirtschaftlich gestalten.

Fehlende Struktur, unklare Abläufe und mangelnde Kommunikation zwischen Arbeitgeber und Mitarbeitenden führen dagegen zu Verlusten – finanziell und menschlich. Der Schlüssel liegt in Wissen und Haltung: Wer Prozesse versteht, Verantwortung übernimmt und Wertschätzung lebt, schafft ein Umfeld, in dem Motivation und Umsatz wachsen.

Unser Wissenscontent zeigt praxisnah, wie Planung, Führung und Beratung zusammenspielen – für mehr Effizienz, mehr Erfolg und ein Handwerk, das wieder stolz macht.

WISSEN FÜR IHREN SALON

Weitere Themen

Preiskalkulation im Friseursalon – einfach erklärt In fünf Schritten vom Kostenüberblick zum passenden Preis für jede Dienstleistung.→

Welcher Lohn für welchen Umsatz? Welcher Umsatz zu Lohn, Kosten und einer gesunden Salonwirtschaft passt.→

Lohnfaktor & Soll-Umsatz Mit realistischen Kennzahlen Löhne planen und den notwendigen Umsatz einschätzen.→

Weiterbildung und Beratung sind entscheidend Fachwissen und gute Beratung steigern Qualität, Durchschnittsbon und Kundenbindung.→

SVE Tool – zum Sonderpreis Das digitale Werkzeug für transparente Kalkulation – mit exklusivem Mitgliedervorteil.→

Wie viele Kundinnen und Kunden benötige ich? Wie Umsatz, Durchschnittsbon und Kundenfrequenz sinnvoll zusammenhängen.→

Zeit ist Geld Mit klaren Abläufen Zeitverluste verringern und Umsatzchancen nutzen.→

Zeit als Kalkulationsfaktor Warum jede Behandlungsminute zum Preis gehört und wie Leerlauf sinnvoll genutzt wird.→