Rund um die Beratung

RUND UM DIE BERATUNG

Mehr Erfolg beginnt nicht beim Verkaufen – sondern beim Verstehen.

Kunden kommen wieder, wenn sie sich gesehen fühlen. Sie empfehlen weiter, wenn das Ergebnis stimmt und der Besuch sich gut anfühlt. Beratung verbindet fachliches Können mit dem, was Kunden wirklich brauchen.

Was Kunden im Alltag wirklich merken

- Jemand nimmt sich Zeit und hört zu.
- Der Vorschlag passt zum Typ, zum Haar und zum Leben.
- Preis, Aufwand und Ergebnis werden verständlich erklärt.
- Das Team arbeitet aufmerksam, freundlich und sicher.

Aus guter Beratung entsteht Wert

Ein Kunde bezahlt nicht gern für etwas, das er nicht versteht. Zeige deshalb den Nutzen: Warum passt diese Farbe? Welche Pflege hilft wirklich? Wie bleibt das Ergebnis auch zuhause schön? Wer klar erklärt, macht Qualität sichtbar – ohne etwas aufzureden.

Vor dem Termin

Den Wunsch aufnehmen und Erwartungen klären.

Währenddessen

Erklären, zeigen und aufmerksam bei der Kundin bleiben.

Zum Abschluss

Pflege und Styling so erklären, dass es zuhause funktioniert.

Das Ziel

Jede Kundin und jeder Kunde soll den Salon mit dem Gefühl verlassen: „Hier bin ich richtig. Hier werde ich verstanden.“ Das ist die beste Grundlage für Vertrauen, Weiterempfehlung und langfristigen Erfolg.