

# Warum sollen ...



Warum sollen die Kunden, die ich / wir brauche/n zu mir / zu uns in den Salon kommen?

**Warum sollen die Kunden ausgerechnet zu uns kommen?**

Die Friseurbranche ist gesättigt. Salons gibt es an jeder Ecke – und die Ausgangslage ist für alle gleich. Wer mehr verdienen, in einem guten Salon arbeiten und Anerkennung ernten will, braucht Kunden. Ohne sie geht nichts. Starfriseure können mit wenigen, hochpreisigen Kunden auskommen – für alle anderen gilt: Kundengewinnung ist essenziell.

**Was macht den Unterschied?**

Viele Aussagen kursieren:

*„Ich bin besser als alle anderen.“* – Wissen das auch die

Kunden?

*„Ich bin günstiger als alle anderen.“* – Und wie soll das wirtschaftlich funktionieren?

*„Ich bilde mich ständig weiter.“* – Spüren die Kunden den Unterschied?

*„Ich bin hübsch und nett.“* – Reicht das als Grund?

Die ehrliche Antwort: Nein. Das allein überzeugt niemanden.

### **Kunden sind keine Wohltäter – sie sind Suchende**

Kunden kommen aus egoistischen Gründen.

Sie wollen: dass ihre Bedürfnisse erkannt werden und dass ihre Wünsche erfüllt werden

Wer das versteht, richtet sein Konzept konsequent auf den Kunden aus. Es geht nicht darum, was wir bieten wollen – sondern darum, was der Kunde wirklich braucht.

### **Der Schlüssel: Anders sein – und relevant**

Wer den Markt kennt, erkennt auch die Versäumnisse der Branche. Wer weiß, wo andere scheitern, hat die Chance, es besser zu machen. Das erfordert:

- Umdenken
- Loslassen alter Gewohnheiten
- Mut zur Veränderung

Ihr Salon darf nicht nur anders sein – er **muss** anders sein. Sonst bleibt er einer von vielen. Und warum sollte ein Kunde dann ausgerechnet zu Ihnen kommen?

### **Fazit**

Kundengewinnung beginnt mit Selbstreflexion. Wer sich ehrlich fragt, was den eigenen Salon einzigartig macht – und das konsequent lebt – wird sichtbar. Nicht durch Lautstärke, sondern durch Relevanz.