

Weiterbildung und Beratung sind entscheidend

Weiterbildung und Beratung sind im Friseurhandwerk deshalb so entscheidend, weil sie direkt darüber bestimmen, wie hoch der Durchschnittsbon eines Mitarbeiters ist – und damit auch, wie viele Kunden er braucht, um seinen Umsatz zu erreichen. Wer mehr weiß, kann mehr anbieten. Wer mehr anbieten kann, erzielt automatisch mehr Umsatz pro Kunde. Und wer mehr Umsatz pro Kunde erzielt, braucht weniger Kunden, arbeitet entspannter und baut sich schneller ein stabiles Fundament aus Stammkunden auf.

Ein hoher Durchschnittsbon entsteht nicht durch Zufall, sondern durch Fachkompetenz. Je besser ein Mitarbeiter geschult ist, desto sicherer berät er, desto gezielter empfiehlt er passende Dienstleistungen und Produkte und desto hochwertiger werden die Ergebnisse. Kunden spüren Qualität sofort – und Qualität ist der wichtigste Grund, warum sie wiederkommen. Genau hier entsteht der Unterschied zwischen einem einmaligen Besuch und einem Stammkunden, der Monat für Monat Umsatz bringt.

Weiterbildung sorgt dafür, dass Mitarbeiter moderne Techniken beherrschen, Trends verstehen und individuelle Lösungen anbieten können. Beratung übersetzt dieses Wissen in echte Kundenerlebnisse: ein Haarschnitt, der sitzt, eine Farbe, die passt, ein Styling, das begeistert. Das Ergebnis ist ein höherer Durchschnittsbon – und damit ein wirtschaftlich

stabiler Mitarbeiter, der weniger Kunden braucht, um seine Ziele zu erreichen.

Für den Salon bedeutet das: bessere Qualität, höhere Kundenzufriedenheit, stärkere Bindung und ein Team, das selbstbewusst arbeitet. Für den Mitarbeiter bedeutet es: mehr Kompetenz, mehr Wertschätzung, mehr Umsatz und langfristig bessere Verdienstmöglichkeiten. Weiterbildung und Beratung sind also keine Zusatzaufgaben, sondern der Schlüssel zu wirtschaftlichem Erfolg – für beide Seiten.