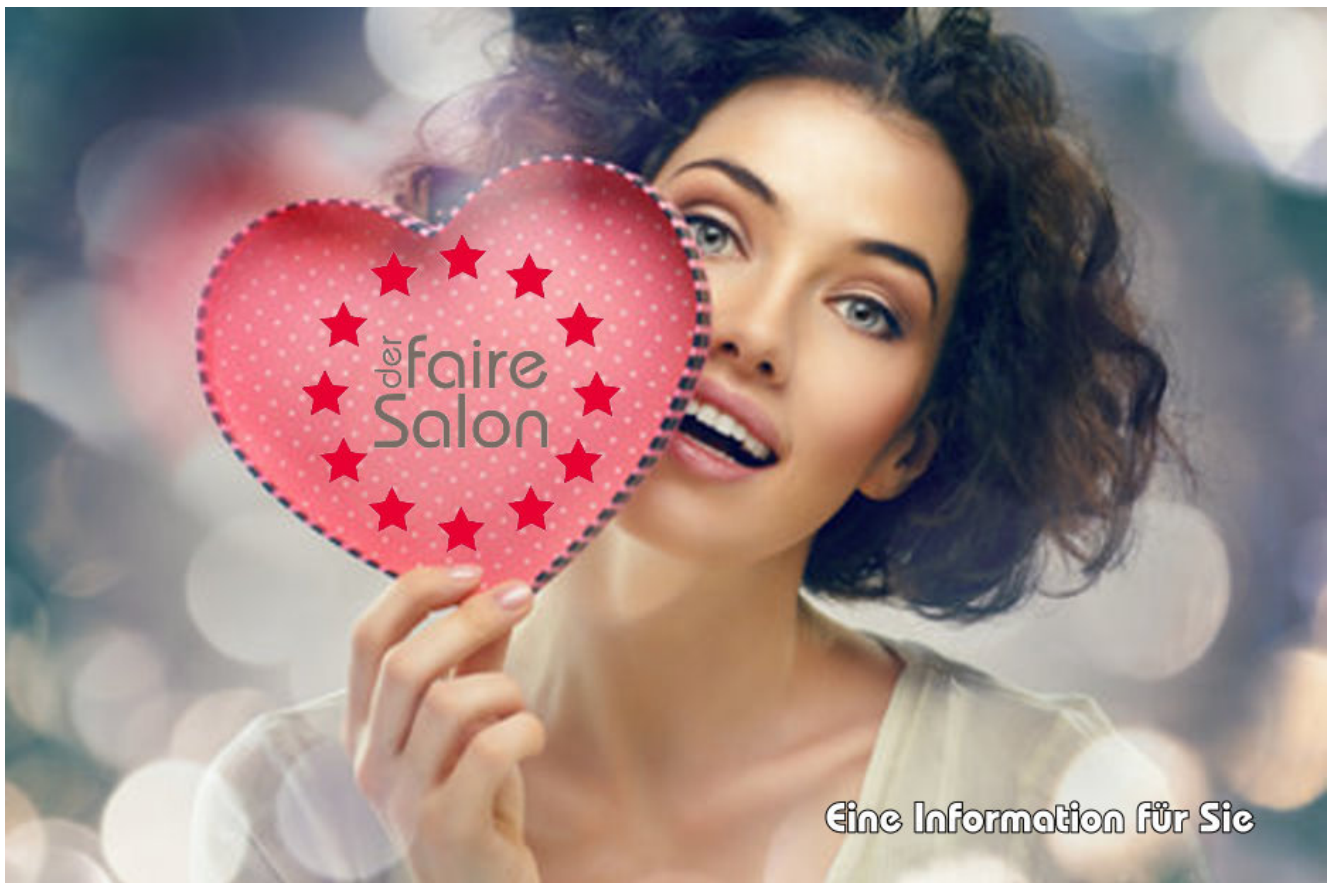


Wenn Du nicht lächeln kannst...



Freundlichkeit ist auch Service

Freundlichkeit ist kein Extra – sie ist Pflicht

„Wenn du nicht lächeln kannst, solltest du kein Geschäft eröffnen.“

Dieses alte chinesische Sprichwort trifft den Nagel auf den Kopf. Jeder Kunde bringt nicht nur Umsatz, sondern verdient Respekt, Freundlichkeit und einen professionellen Service. Gepflegte Umgangsformen und eine positive Atmosphäre sind keine Kür, sondern die Basis für den Erfolg eines Salons. Kunden spüren sofort, wenn die Stimmung im Team angespannt ist

oder das Ambiente nicht stimmt. Ein guter Friseur ist heute vor allem eines: kundenfreundlich.

Freundlichkeit beginnt im Team

Trotzdem hört man immer wieder Beschwerden über unhöfliches Verhalten – auch in unserer Branche. Zwar schneiden Friseursalons im Vergleich zu Behörden oder Großunternehmen oft besser ab, doch gerade deshalb sollten clevere Unternehmer besonders aufmerksam sein: Wie tritt mein Team auf? Wie gehen wir miteinander und mit Kunden um?

Ebenso wichtig ist der Blick in den eigenen Spiegel:

Wie führe ich mein Team? Wie ist die Stimmung im Salon? Wer ständig unter Druck steht, wird kaum echte Freundlichkeit ausstrahlen können.

Höflichkeit ist kein Relikt

Gerade bei jungen Menschen fehlt oft das Wissen über klassische Höflichkeitsformen – etwa jemandem in den Mantel zu helfen. Solche Gesten werden schnell als altmodisch oder gar unterwürfig abgetan. Dabei hat Höflichkeit nichts mit mangelnder Fachkompetenz zu tun. Im Gegenteil: Sie zeigt Respekt und echtes Dienstleistungsbewusstsein.

Es liegt an uns, diese Werte vorzuleben und weiterzugeben. Denn ein freundlicher Umgang ist nicht nur angenehm – er ist geschäftsentscheidend.