

# Wieviele Kunden benötige ich

Ein gesundes Zusammenspiel:

Der Chef sorgt für Sichtbarkeit und neue Kundschaft.

Der Mitarbeiter sorgt dafür, dass aus diesen Kunden loyale Stammkunden werden.

Beides zusammen ergibt einen Salon, der wirtschaftlich stark ist und in dem jeder seinen Beitrag leistet – fair, nachvollziehbar und erfolgreich.

Ein Salon funktioniert nur dann wirtschaftlich, wenn beide Seiten ihren Beitrag leisten. Der Chef sorgt dafür, dass genügend neue Kunden in den Salon kommen. Das ist seine Aufgabe: Sichtbarkeit schaffen, Werbung machen, Empfehlungen fördern und dafür sorgen, dass regelmäßig frische Gesichter im Salon sitzen. Ohne Neukunden kann kein Mitarbeiter langfristig wachsen.

Doch sobald der Neukunde im Stuhl sitzt, beginnt der Teil, der in den Händen des Mitarbeiters liegt. Aus einem einmaligen Besuch muss ein Stammkunde werden. Genau hier entsteht das persönliche Fundament eines jeden Friseurs. Stammkunden sind das Ergebnis von guter Beratung, sauberer Arbeit, Freundlichkeit, Zuverlässigkeit und echter Bindung. Sie kommen nicht zufällig wieder – sie kommen wegen der Leistung des Mitarbeiters.

Wie viele Kunden ein Mitarbeiter braucht, um seinen Umsatz zu erreichen, lässt sich ganz einfach bestimmen: Man teilt den gewünschten Monatsumsatz durch den eigenen Durchschnittsbö. Mehr braucht es nicht. Je höher der Durchschnittsbö, desto

weniger Kunden sind notwendig. Je niedriger der Bon, desto mehr Kunden braucht man, um auf denselben Umsatz zu kommen. Das zeigt, wie wichtig Beratung, Zusatzverkäufe und hochwertige Dienstleistungen sind.

So entsteht ein faires Zusammenspiel: Der Chef bringt die Menschen in den Salon, der Mitarbeiter macht daraus treue Stammkunden und baut sich damit seine eigene Auslastung und seinen eigenen wirtschaftlichen Wert auf. Neukunden sind Chefsache. Stammkunden sind Mitarbeitersache. Und beides zusammen macht einen Salon erfolgreich.

### **1. Ausgangspunkt: Dein Lohn**

Beispiel: **1.500 € Bruttolohn**

### **2. Lohnfaktor anwenden**

Im Friseurhandwerk gilt:

**Ein Mitarbeiter muss etwa das 4-fache seines Bruttolohns erwirtschaften.**

Also:

$1.500 \times 4 = 6.000 \text{ € Umsatz pro Monat}$

Das ist der Umsatz, den du brauchst, damit dein Arbeitsplatz wirtschaftlich ist.

### **3. Wie viele Kunden sind das?**

Das hängt vom **durchschnittlichen Bon** ab.

Beispielrechnungen:

**Durchschnittsbon 30 €**

$6.000 / 30 = 200 \text{ Kunden pro Monat}$

**Durchschnittsbon 40 €**

$6.000 / 40 = 150 \text{ Kunden pro Monat}$

**Durchschnittsbon 50 €**

$6.000 / 50 = 120 \text{ Kunden pro Monat}$

**Durchschnittsbon 60 €**

$6.000 / 60 = 100 \text{ Kunden pro Monat}$

### **Was bedeutet das in der Praxis?**

Ein Mitarbeiter mit 1.500 € Bruttolohn braucht ungefähr:

**100 Kunden/Monat**, wenn der Durchschnittsbon hoch ist (60 €)

**150 Kunden/Monat**, wenn der Durchschnittsbon normal ist (40 €)

**200 Kunden/Monat**, wenn der Durchschnittsbon niedrig ist (30 €)

Je höher der Durchschnittsbon, desto weniger Kunden brauchst du – und desto entspannter wird der Arbeitsalltag.