Wie viele Kundinnen und Kunden benötige ich?

IMPULSE

Wie viele Kunden benötige ich?

Ein Salon wird wirtschaftlich stark, wenn alle ihren Beitrag leisten: Die Inhaberin oder der Inhaber sorgt für Sichtbarkeit und neue Kundschaft. Das Team macht aus einem ersten Besuch eine vertrauensvolle, dauerhafte Beziehung. Beides gehört zusammen – fair, nachvollziehbar und mit Respekt für die Leistung jedes Einzelnen.

Diese Rechnung ist kein Druckmittel. Sie ist eine Orientierung. Sie zeigt, wie aus Lohn, Durchschnittsbon und Kundenfrequenz ein realistischer Blick auf den eigenen Arbeitsplatz entstehen kann.

Neukunden gewinnen – Stammkunden halten

Neue Kundinnen und Kunden kommen nicht von allein. Ein Salon braucht Sichtbarkeit, Empfehlungen, gute Kommunikation und eine klare Einladung. Sobald jemand im Stuhl sitzt, beginnt jedoch die persönliche Leistung: eine ehrliche Beratung, sorgfältige Arbeit, Freundlichkeit, Zuverlässigkeit und das Gefühl, wiederkommen zu wollen.

Stammkunden sind kein Zufall. Sie wachsen aus der Qualität der Begegnung.

Deshalb ist Kundenbindung nicht nur Aufgabe des Salons und nicht nur Aufgabe des Mitarbeiters. Sie entsteht im Zusammenspiel. Der Salon schafft die Bedingungen, das Team macht sie im Kontakt erlebbar.

Die einfache Grundrechnung

Wie viele Kunden für den gewünschten Monatsumsatz nötig sind, lässt sich klar berechnen: **Monatsumsatz geteilt durch den durchschnittlichen Bon.** Je höher der Durchschnittsbon, desto weniger Kundentermine sind nötig, um denselben Umsatz zu erreichen. Dabei geht es nicht um aufdringlichen Verkauf, sondern um Beratung, passende Leistungen und Angebote, die Kundinnen und Kunden wirklich weiterhelfen.

Als grobe betriebswirtschaftliche Orientierung wird im Friseurhandwerk häufig mit dem vierfachen Bruttolohn gerechnet. Bei 1.500 Euro Bruttolohn ergibt sich so ein monatlicher Umsatzbedarf von rund 6.000 Euro. Ob dieser Faktor im eigenen Salon passt, hängt immer von Kostenstruktur, Arbeitszeit, Auslastung und Leistungsangebot ab.

30 € Durchschnittsbon: etwa 200 Kunden im Monat für 6.000 € Umsatz.

40 € Durchschnittsbon: etwa 150 Kunden im Monat für

6.000 € Umsatz.

50 € Durchschnittsbon: etwa 120 Kunden im Monat für 6.000 € Umsatz.

60 € Durchschnittsbon: etwa 100 Kunden im Monat für 6.000 € Umsatz.

Was diese Zahlen im Alltag bedeuten

Bei einem niedrigen Durchschnittsbon braucht ein Mitarbeiter sehr viele Termine. Das kann zu einem eng getakteten Alltag führen, in dem Beratung und Ruhe zu kurz kommen. Ein angemessener Bon schafft dagegen mehr Zeit pro Kundin oder Kunde und mehr Raum für Qualität. Er entsteht nicht durch Tricks, sondern durch verständliche Beratung, gute fachliche Arbeit und Leistungen, die zum Menschen passen.

Die beste Kennzahl bleibt deshalb nicht die Zahl allein. Entscheidend ist, ob Kundinnen und Kunden gern wiederkommen, ob Mitarbeitende ihre Arbeit mit Freude und Sicherheit leisten können und ob der Salon wirtschaftlich genug Spielraum für faire Löhne, Weiterbildung und Entwicklung hat.

Gemeinsam rechnen, gemeinsam wachsen

Transparenz über Umsatz und Kundenfrequenz kann das Miteinander stärken. Wenn das Team versteht, wie wirtschaftliche Zusammenhänge entstehen, wird aus einem abstrakten Ziel ein gemeinsamer Weg – für gute

Arbeit, stabile Stammkundschaft und einen Salon mit Zukunft.