Zeit ist Geld



Zeit ist eine echte Salonleistung

Umsatz entsteht im Salon aus Kunden, Leistungen und gut geplanter Zeit. Jede Behandlung braucht einen klaren Rahmen. Wenn der Ablauf passt, fühlen sich Kunden gut betreut und das Team kann konzentriert arbeiten. Wenn Zeit verloren geht, fehlen am Ende Termine, Umsatz und oft auch Ruhe im Alltag.
Kleine Unterbrechungen summieren sich. Zehn Minuten hier, fünf Minuten dort: Rezeptur suchen, Material holen, eine Rückfrage, ein unklarer Termin oder eine nicht vorbereitete Beratung. Über einen Monat betrachtet werden daraus viele Stunden, die nicht produktiv genutzt werden. Fehlen pro Tag nur 15 Minuten durch unnötige Wege oder unklare Abläufe, kommen bei 22 Arbeitstagen mehr als fünf Stunden zusammen. Das ist Zeit für mehrere Termine, eine sorgfältige Beratung oder notwendige Teamarbeit.

Termine realistisch planen. Jede Dienstleistung braucht eine realistische Zeitvorgabe. Ein Herrenhaarschnitt, der zuverlässig in 20 Minuten gelingt, sollte nicht 40 Minuten im Plan blockieren. Umgekehrt darf eine aufwendige Farbberatung nicht so knapp geplant werden, dass Kunden und Team unter Druck geraten. Ein guter Terminplan verbindet Wirtschaftlichkeit mit Qualität und schafft Puffer an den richtigen Stellen.

Dienstleistung	Zeit in Minuten
Schnitt + Fönen kurz	30
Schnitt + Fönen mittel	40
Schnitt + Fönen lang	60
Fönfrisur	25
Dauerwelle kurz	30
Dauerwelle mittel	40
Dauerwelle lang	60
Coloration	20
Strähnen mittel	45
Strähnen lang	60
Männerhaarschnitt trocken	15
Männerhaarschnitt nass	20

Zeit bewusst für Qualität nutzen

Zeitmanagement bedeutet nicht Akkordarbeit. Kunden sollen sich willkommen fühlen und Mitarbeitende sollen sorgfältig arbeiten können. Es geht darum, unnötigen Leerlauf zu erkennen und die verfügbare Zeit bewusst für Qualität, Beratung und gute Organisation zu nutzen.

Moderne Kassensysteme und Terminerinnerungen können dabei helfen, Ausfälle zu verringern und freie Zeiten sinnvoll zu nutzen. Eine freie Viertelstunde kann für die Vorbereitung des nächsten Termins, eine kurze Abstimmung im Team oder eine passende Produktempfehlung genutzt werden. So bleiben Abläufe zügig, ohne dass persönliche Beratung oder Sorgfalt verloren gehen.

Ein sozialer, gut organisierter Salon verbindet Verantwortung mit Wirtschaftlichkeit. Klare Abläufe geben dem Team Sicherheit, erleichtern Weiterbildung und schaffen ein Arbeitsklima, in dem Kunden, Mitarbeitende und Unternehmen gewinnen.