



Der faire Salon

Die Wertegemeinschaft für das Friseurhandwerk



Für ein besseres Miteinander!" - unter diesem Arbeitstitel steht der, unter Mitwirkung der EU entstandene Kodex für das Friseurhandwerk in Europa. Während dieser Kodex in anderen Ländern Anlage eines jeden Arbeit - und Ausbildungsvertrages ist, blieb er in Deutschland weitgehend unbekannt.

Diesen Kodex bekannter zu machen und umzusetzen, das ist eines der Anliegen der Mitglieder in der "Wertegemeinschaft der faire Salon"

Rund 200 erfolgreiche Friseurunternehmen arbeiten in Deutschland nach diesem Vorbild - bieten Ihren Mitarbeitern faire Arbeitsbedingungen.

Mehr Geld verdienen, das geht auch im Friseurberuf

Die Wertegemeinschaft „Der faire Salon“ ist seinerzeit durch Presse und TV bekannt geworden. Es ging um Missstände, schlechte Arbeitsbedingungen aber auch Lohndumping bei einigen Discountern.

Seit Beginn setzt sich diese Initiative für bessere Löhne aber auch besseres Miteinander im Friseurhandwerk ein.

Wir freuen uns, dass heute vieles anders geworden ist und der Mindestlohn deutlich steigt.

Aber wir möchten mehr.

Als Du Dich für den Friseurberuf entschieden hast, warst Du Dir der Tatsache bewusst, dass es kein Beruf zum Reichwerden ist.

Vielfach gibt es schon bei der Berufswahl Vorurteile: die Kunden etwas verschönern, zwischendurch plaudern, auch mal sich selbst stylen.... - dass der Salonalltag und die Anforderungen ganz anders sind, merkt man erst, wenn man in diesem Handwerk tätig ist.

Um in diesem Job erfolgreich zu sein, braucht es viel Einsatz, Fachwissen, Können, Kreativität, Kraft und Energie, Persönlichkeitsentwicklung und Empathie. Das ist mit einem Mindestlohn deutlich unterbezahlt.

Darum möchten wir Dir an dieser Stelle etwas Wissen vermitteln, wie Du Dein Einkommen nach oben korrigieren kannst.

Wir möchten, dass gute Leistung auch gut bezahlt wird!

Hierzu musst Du aber einiges wissen!

Fakt ist: Löhne, die der Chef auszahlt, müssen erst einmal eingenommen werden. Kein Unternehmer ist in der Lage Löhne zu zahlen, ohne dass eine Gegenleistung/Einnahme erfolgt. Willst Du mehr verdienen, müssen also auch Einnahmen in ausreichender Höhe vorhanden sein.

Welchen Umsatz muss ich für meinen Lohn erbringen?
Wie viele Kunden brauche ich für meinen Umsatz?

Du musst Dich erst einmal entscheiden - wo und wie willst Du arbeiten?:
willst Du schnell und einfach arbeiten, mit niedrigeren Preisen, dann brauchst Du viele Kunden.

Gute Arbeit braucht Zeit, die hast Du, weil du auch weniger Kunden benötigst. Hier muss der Preis dann entsprechend höher sein.

Dazu sind allerdings viel Einsatz und Weiterbildung notwendig, um die dann, höheren Kundenwünsche und Bedürfnisse erfüllen zu können.

Ein wichtiges Thema – für das nicht nur der Chef verantwortlich ist.

In einem Modeberuf wie dem unseren, dem ständigen Wandel unterworfen, ist Weiterbildung gleichzeitig auch eine Bringschuld der Arbeitnehmer!

Du solltest wissen:

Kunden entscheiden sich nicht immer nur für den günstigsten Preis, wenn ein Mehrwert erkennbar wird, sind sie oft bereit, mehr auszugeben.

Genau das ist Deine Chance:

wenn Du weißt, worauf es ankommt, solltest Du Dein Wissen nutzen und danach handeln.

Dein Chef hat die Aufgabe für genügend Neukunden zu sorgen – die Mitarbeiter allerdings müssen soweit überzeugen, dass möglichst viele Neukunden zu Stammkunden werden.

Gute Leistung?

Das bedeutet nicht nur die fachlich perfekte Arbeit.

Kunden können nicht unterscheiden, ob der Gradationswinkel richtig oder das abgeteilte Passé zu dick oder zu dünn war.

Kunden merken: ich komme mit der Frisur gut zurecht oder nicht.

Kunden sagen: die Frisur gefällt mir/gefällt mir nicht

Kunden hören aus ihrer Umgebung: warst Du beim Friseur? Sieht gut aus, oder eben nicht!

Somit wird Deine persönliche Geschmacksbildung wichtig, Du musst wissen, wie man das Äußere der Kundin noch vorteilhafter gestalten kann.

Du musst Proportionen erkennen und Dich in Dein Gegenüber einfühlen, denn die Frisur muss auch passend zum Typ sein.

Das musst du gut beraten und perfekt umsetzen – das spricht sich herum, so bekommst du Neukunden.

Das wichtigste Kriterium für die Kundin bist Du!

Du musst der Kundin gefallen – nicht umgekehrt. An dieser Tatsache macht sich fest, ob die Neukundin bei Dir zur Stammkundin wird.

Du gefällst der Kundin nicht? Das war's!

Hierbei ist viel Feeling im Spiel.

Es gibt wirklich perfekte Scherenkünstler die kaum Stammkunden haben, während die Kundenbindung bei Frisuren/innen mit großem Empathievermögen deutlich höher ist.

Der erste Eindruck zählt

Welche Erwartungen eine Kundin an Dich hat, das ist von Salon zu Salon unterschiedlich.

In einem 10.- € Salon mag ein Jogginganzug bei der Arbeit keine großen Fragen aufwerfen. In einem höherpreisigen Salon ist das aber ein vollkommenes no go. Haare und Make Up? Keine Frage, wir verkaufen Schönheit – ein entsprechendes Bild erwartet die Kundin von Dir!

Kommunikation

Jeder dritte Deutsche zwischen 18 und 65 Jahren ist Single, lebt allein und sucht mehr oder weniger Kontakte.

Diese Menschen suchen besonders gerne das Gespräch. Verbraucherumfragen beweisen, dass dieser Punkt ein ganz wichtiges Kriterium zur Kundenbindung ist.

Gelingt es Dir Punkte zu finden, die Dich und Deine Kundin gleichermaßen interessieren, hast Du gewaltige Pluspunkte gewonnen.

Mit Themen wie Disco, Hip-Hop oder Jugendmode wirst Du Deine jungen Kunden begeistern. Das ist allerdings eine Kundenschicht, die im Salon nur ganz schwach vertreten ist.

Die am stärksten vertretene Altersgruppe ist 30 Jahre und älter. In der Umsatzverteilung besonders stark vertreten die Gruppe 50+. Mit welchen Themen möchtest Du diese Menschen erreichen? Deren Interessen sind Sport, vielleicht Reisen aber auch Politik und aktuelles Tagesgeschehen.

Ein gewisses Maß an Allgemeinwissen ist also wichtig. In meiner Ausbildung (die schon lange her ist) gehörte es zu unseren Pflichten vor Arbeitsbeginn einen Blick in die Tageszeitung geworfen oder die Nachrichten gehört zu haben! Das macht aber auch heute noch Sinn!

Beratung wie sie sein soll

Wir beraten unsere Kunden... sagen so gut wie alle Friseure.

Über 90% der Kunden möchten aber beim Friseur besser beraten werden, erfahren wir aus Verbraucherumfragen.

Fakt ist: die Menschen heute sind fitter als je zuvor, fühlen sich in der Regel 10-15 Jahre jünger und wollen entsprechend jünger aussehen.

Ein Bedürfnis welches von Frisuren/innen oft unterschätzt wird.

Zu oft erfolgt die Beratung ausschließlich zu den Behandlungen, zu welchen die Kundin angemeldet ist.

Optimierungen, zusätzliche Behandlungen werden kaum oder zu wenig angeboten.

Es bleibt meist beim abarbeiten des Terminplans – fatal, denn hier sitzt das eigentliche Umsatzpotential welches Du brauchst, um mehr zu verdienen.

Jede Dienstleistung, die Du mehr erbringst, hilft Dir, Dein Umsatz-Tagesziel zu erreichen und zu überschreiten.

Wichtig, denn nur mit dem Mehr-Umsatz ist eine Lohnerhöhung für Dich

finanzierbar.

Du musst nur erkennen, dass dieses machbar ist und Du musst es tun!

Wenn Du merkst, dass Deine Beratung zu oft erfolglos bleibt, dann überlege einmal ob es nicht sinnvoll sein könnte, ein Beratungsseminar zu buchen!

Deine Angebots-Vielfalt

Unsere Kunden sind heute durch die Medien und social media bestens über Mode und Trends informiert.

Darum ist es auch für Dich wichtig, ein breites Angebot an Dienstleistungen zu beherrschen.

Es ist nicht selten, dass Mitarbeiter sich auf einige wenige Tätigkeiten fixieren, weil sie diese gut können und sich dort sicher fühlen.

Mit einigen wenigen Dienstleistungen erreichst Du aber auch nur wenige Menschen.

Darum ist es wichtig, Fortbildung genau dort einzusetzen, wo man wenig Kunden / wenig Nachfrage hat.

Weiterbildung

Ist nicht nur Sache des Chefs, sondern in einem Beruf, der dem stetigen Wandel unterliegt, auch eine Bringschuld der Mitarbeiter. In Zeiten des digitalen Wandels und social media ergeben sich unglaublich viele Chancen in Form von Webinaren, Podcast, Videolehrgängen die meist sogar kostenlos sind.

Das solltest Du nutzen um neue Möglichkeiten kennenzulernen

Weiterbildung – viele Möglichkeiten – wenig Kosten

Wenn Du mehr wissen willst, lese hier

Übung macht den Meister ...

... sagt ein altes Sprichwort. Es gibt Dienstleistungen im Berufsbild des Friseurs, die sind zeitweise nicht „In“, werden kaum gemacht und sind plötzlich wieder modern.

Zum Beispiel die Dauerwelle.

In der Praxis sieht es dann so aus, dass nicht nur Fachwissen fehlt, sondern das für eine Wicklung auch viel zu viel Zeit verbraucht wird.

Die Übung fehlt, um sich die dann längere Arbeitszeit bezahlen zu lassen, kann kein entsprechender Preis genommen werden.

Mit solchen Gegebenheiten machst Du Dir den Umsatz selbst kaputt.

Egal ob eine kleine Frisur zum Abiball oder eine Dauerwellwicklung, diese

Tätigkeiten gehören zum Berufsbild, auch wenn sie nicht täglich gemacht werden.

Um hier fit zu bleiben, muss auch eine gestandene Friseurin schon mal den Übungskopf zum Training nehmen. Leerlaufzeiten gibt in der Regel genug und diese werden sogar noch bezahlt.

Solche Vorschläge lösen bei vielen Deiner Kollegen/innen oft Empörung aus: „ich doch nicht! Ich bin fertige Friseurin!“

Das mag richtig sein - aber jeder Formel 1 Pilot, jeder Profisportler trainiert ... und das sogar täglich.

Hier stellt sich für Dich die Frage: „willst Du Profi sein und mehr verdienen oder eben nicht?“

Die Entscheidung triffst Du ganz allein!

Und an noch einen Gedanken musst Du Dich gewöhnen:
wenn Du mehr Geld verdienen willst als der Durchschnitt: musst Du auch mehr /
besser arbeiten als eine durchschnittliche/r Friseur/in.

Die durchschnittlicher Friseur/in in Deutschland bedient pro Tag knapp fünf Kunden.
Im Jahresdurchschnitt erzielte jede im Friseurhandwerk tätige Person einen
Jahresumsatz von rund 28.000 Euro.

Diese Zahlen sind eindeutig katastrophal

Ein Friseur/in verdient tariflich nach der Lehre circa 1.600 € pro Monat.
Dieser Tariflohn der untersten Lohnstufe ergibt pro Jahr eine Lohnsumme von
19.200 € plus Lohnnebenkosten.

Dem gegenüber stehen 28.000 €uro Brutto-Umsatz an erbrachter Leistung, wobei
dieser Umsatz nicht nur die Lohnkosten, sondern vieles andere ebenso abdecken
muss.

Wie soll das, besonders im Hinblick auf höhere Löhne, funktionieren?
Das geht nur durch Mehrleistung, Mehr-Umsatz der bei etwas Umdenken,
Neuorientierung und Engagement aber durchaus möglich ist.

Wir wünschen Dir viel Erfolg – nutze unsere Tipps und lerne weitere hinzu!
Das Friseurhandwerk bietet Chancen ohne Ende – nutze sie!

Zugehörige Themen:

Welchen Lohn bekomme ich für welchen Umsatz?

Wie viele Kunden brauche ich

Wie kann ich mich weiterbilden?



