



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.*

Wie viele Kunden brauche ich für meinen Umsatz?

Der Umsatz ergibt sich aus dem jeweiligen Preis und der Kundenzahl.

Um beim vorgenannten Beispiel zu bleiben: für 6000 € Umsatz musst Du pro Tag 300 € Umsatz erbringen (bei 20 Arbeitstagen).

In einem Salon mit 10,- € Preisen, sind dann pro Tag mindestens 30 Kunden erforderlich.

In einem Salon mit durchschnittlich 30 € pro Kunde, brauchst Du noch 10 Kunden/innen.

Beim durchschnittlichen Bedienungspreis von 60 € sind es nur noch 5 Kunden/innen erforderlich, um Dein Umsatzsoll zu erfüllen - das ist aber noch kein Mehrverdienst!

Schon hier merkst Du: nicht ganz so einfach! Mehr Kunden oder höhere Preise sind erforderlich!

Je niedriger die Preise - je mehr Kunden müssen pro Tag „abgefertigt“ werden.

Je höher die Preise, desto qualitativ hochwertiger müssen Arbeit, Beratung und das Ergebnis sein.

Du entscheidest:

willst Du schnell und einfach arbeiten, mit niedrigeren Preisen, dann brauchst Du viele Kunden.

willst Du höherpreisig arbeiten, hast Du mehr Zeit für Deine Kunden - Deine Qualifikation muss aber deutlich höher sein!

Genügend Kunden - ein Problem in der heutigen Zeit

Es herrscht ein harter Verdrängungswettbewerb, der zu oft über die Preise ausgetragen wird.

Was für die Kunden reizvoll ist, nämlich niedrige Preise, macht Dir als Mitarbeiter/in das Leben schwer, wenn es um die Erreichbarkeit der Umsatzziele geht.

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

ZUGEHÖRIGE THEMEN:

Mehr Geld verdienen im Friseurberuf

Welchen Lohn bekomme ich für welchen Umsatz?

Wie kann ich mich weiterbilden?

