



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
LOS, LASS DIR
WAS EINFALLEN!

SICHTWEISEN
ANGST ODER
ZUVERSICHT?

DARSTELLUNG
FEHLER
QUELLE

„LOS, LASS DIR WAS EINFALLEN!“ DIE CORONA KRISE IST NOCH LANGE NICHT ÜBERSTANDEN.

WIDER DIE OHNMACHT!

Gefühlte Ohnmacht – eines der **lähmendsten** Gefühle für Menschen und natürlich damit auch für Unternehmer. Viele haben dies in den ersten Corona-Monaten **selbst** erfahren und haben sich damit aus der Bahn werfen oder zumindest verunsichern und einbremsen lassen. „Das Schlimme war, dass man in den ersten Wochen **nicht** absehen konnte, wie **lange** wir unsere Salons schließen müssen und **welche** Auswirkungen dies wirtschaftlich auf uns selbst haben wird!“, war der Tenor der meisten Unternehmer, die ich hinsichtlich ihrer Erfahrungen aus der Corona-Zeit befragt habe.

Unternehmer **müssen** beherzt handeln.

Dabei ist der Unternehmer gerade in **derartigen** Zeiten gefragt, beherzt zu handeln. Es reicht **nicht**, passiv abzuwarten, was passieren wird. Es kommt vielmehr darauf an, **aktiv** zu hinterfragen, was man selbst dafür tun kann und muss, um den größten Schaden abzuwenden oder sogar eine Chance für einen neuen, anderen Markt zu erkennen.

Niemand steigt in ein Flugzeug und ist ängstlich, was mit seinem Unternehmen passieren würde, wenn das Flugzeug abstürzt, jeder fährt fast täglich mit seinem Auto, obwohl auf den Straßen täglich Hunderte, zum Teil tödliche, Unfälle passieren. Und in den meisten Fällen wären wir auch dabei ohnmächtig, sind aber **weit** weniger ängstlich!

Doch im Bereich Corona neigen viele dazu ängstlich und vorsichtig zu sein. Warum? Kann dies zu einem **positiven** Ergebnis beitragen?

Eher nicht! Die Unternehmer müssen **aktiv** bleiben, entschlossen handeln und dürfen **nie** ihre positive Ausrichtung verlieren.

Dabei muss es nicht immer erstrebenswert sein, alles dafür zu tun, um wieder in das alte Fahrwasser zu gelangen. Durch die veränderten Bedingungen ergeben sich **neue** Chancen und zum Teil müssen **neue** Wege gegangen werden.

Wo sehen wir uns im Jahr **2025**? Wo wollen wir sein? Wofür wollen wir stehen? Was können wir **heute** dafür tun? Welche Schritte müssen wir dafür einleiten? Dabei müssen wir immer von den besten Begleitumständen ausgehen und dürfen uns aus Angst vor möglichen Rückschlägen **nicht** lähmen lassen, die notwendigen Dinge zu tun!

„**Schlechte** Zeiten sind **gute** Zeiten, für **gute** Leute!“

Dieses Zitat eines Motivationstrainers bringt es sehr gut zum Ausdruck. Gerade wenn wir uns in einer Krise befinden, ist der Unternehmer gefordert, nicht blind einfach weiter zu arbeiten, sondern wird von der Situation **gefordert**: „Los, lass Dir was einfallen!“. Wie lässt sich die Zukunft **attraktiv** gestalten? Welche **Herausforderungen** gehen damit einher? Welche **Folgen** wird dies für unsere Firma haben? Was gilt es zu tun? Es gilt Entscheidungen zu treffen und diese auch immer positiv an die Mitarbeiter zu vermitteln. Nicht vergessen: Unternehmer sind **nicht** dafür da, immer nur beliebt zu sein.

Am besten man holt die **wichtigsten** Mitarbeiter für diese Aufgaben und den Entscheidungsprozess **mit** ins Boot.

„Was gilt es zu tun, was würde passieren, wenn wir nicht handeln?“ Je **besser** die Mitarbeiter involviert und auch informiert sind, desto besser können sie sich auch in den Zeiten der gefühlten Unsicherheit zurechtfinden und wissen sich in ihrem Unternehmen richtig aufgehoben.

CHEFGEDANKEN

Gute Information bedeutet gerade in derartigen Zeiten viele gute Gespräche, sowohl im Einzelgespräch als auch in Teamsitzungen. Gerade wenn in den nächsten Wochen oder Monaten auf den einen oder anderen, zumindest lokal oder regional, noch einmal **erhebliche** Einschränkungen zukommen würden. Wir haben die Corona-Krise noch **lange** nicht überstanden, wir können sie aber ziemlich **gut** überstehen. Dies hat schon das Frühjahr bewiesen. Deswegen ist es **wichtig**, immer den Blick nach vorne auszurichten und beherzt zu handeln. Sie können sich auf uns als Ihren wirtschaftlichen und menschlichen Begleiter verlassen.

Und dann haben wir hoffentlich ausreichend Gründe, dies im Juni auf dem nächsten SPC-Kongress wieder richtig abzufeiern! Wir freuen uns heute schon darauf!

Herzlichst
Harald Müller





ANGST ODER ZUVERSICHT?

Wer kennt das nicht, der Gedanke an etwas **Unbekanntes**, dem ich mich vielleicht nicht gewachsen fühle oder das ich auch nicht beeinflussen oder kontrollieren kann.

Nun besteht die Möglichkeit dieses Unbekannte als positive Herausforderung zu betrachten, sich dem einfach zu öffnen, und dem Leben zu vertrauen.

Was passiert jedoch, wenn ich gerade dem Leben nicht vertrauen kann. Was, wenn ich negative Emotionen und Gedanken an das Unbekannte, oder ja vielleicht sogar Bekannte, mit schlechten Erinnerungen verbinde?

Dieses Gefühl, oder besser, dieser Zustand entspricht dann wohl dem Begriff der „Angst“.

Wir sehen ja auch gerade in der seit mindestens März bestehenden Situation, dass **Angst** sehr viel bei uns Menschen auslösen kann.

Die größte Errungenschaft des Menschen ist sicherlich die **Gesundheit**. Wie heißt es, ein Gesunder hat **tausend** Wünsche, ein Kranker nur den **einen**. Somit sprechen wir hier über eine Angst, die die Massen bewegt und leider auch ziemlich einschränkt, sowohl in ihrem Verhalten, als auch in ihrem **Prozess** der Weiterentwicklung.

Wird Angst auch **bewusst** eingesetzt? Wird eventuell in einigen wirtschaftlichen Bereichen auch mit der Angst „gespielt“?

Was **bewirkt** eigentlich die Angst genau für persönliche Entscheidungen? Unser Gehirn (sowohl **Verstand**, als auch **Herz** und dann soll es da noch ein drittes geben ...) ist sehr **komplex** und sorgt durch die unterschiedlichsten und vielfältigsten **Vernetzungen** für unsere Gedanken, Gefühle, Handlungen und Ergebnisse, für unser **Leben**!

ANGST SCHRÄNKT EIN!

Das heißt, unser Gehirn kann **nicht** so arbeiten, wie es gewohnt ist, zu arbeiten. Bestimmte Prozesse, wie freies eigenes Denken werden **massiv** gebremst. Der Glaube an Andere, Institutionen, Personen bekommt plötzlich **überhöhte** Bedeutung und man gibt die Verantwortung für sein eigenes Leben, vielleicht unbewusst, nach außen ab.

Dann sind wir **abhängig** von dieser Institution, dieser Person und hinterfragen nicht mehr, denken nicht mehr selbst, strengen unser uns zum **eigenen Denken** gegebenes Gehirn nicht mehr an. Wenn ich etwas nicht mehr benutze, dann wird es mit der Zeit nicht mehr so **leistungsfähig** sein, wie es vielleicht mal war. Das ist beim Sport im körperlichen Bereich ganz genauso. Wenn ich etwas will, gerne mache und vor allen Dingen dann auch trainiere, dann kann ich immer **bessere** Ergebnisse erzielen. Angst ist also **kein** guter Ratgeber für einen selbstständigen Menschen! Natürlich ist es **unsere** Aufgabe achtsam zu sein, Situationen ernst zu nehmen und dann auf jeden Fall auch weiter selbst zu denken! Denn selbst Denken ermöglicht uns auch, aus einer höheren Zahl von **Möglichkeiten**, die für uns passende, am liebsten beste Möglichkeit zu nutzen.

Gehen wir nochmal zurück zum Anfang und begegnen dem Unbekannten als **positive** Herausforderung, die uns in unserer Weiterentwicklung wieder voranbringt.

Hier könnte ich dann von Mut, Liebe oder auch **Zuversicht** sprechen. Zuversicht, dass ich der neuen **Herausforderung** gewachsen sein werde. Zuversicht, dass alles **gut** wird. Zuversicht, dass ich dem **Leben** weiter vertrauen darf. Und Zuversicht, dass es einen Sinn hat, dass ich **selbstständig denken** und meine Sinne nutzen kann.

SICHTWEISEN

Wenn ich den letzten Abschnitt nochmal durchlese und auch den Abschnitt über die Angst, dann wird schon hier **deutlich**, was uns **besser** unterstützt.

Die **Zuversicht** lässt mich positiv nach vorne schauen, lässt mich hoffnungsvoll sein und auf jeden Fall eine **Vielfalt** von **Möglichkeiten** entdecken, wie ich mit der **Herausforderung** umgehe, wie ich sie erfolgreich **meistere** und wie ich die Ergebnisse anschließend auch in mein **Leben** integriere!

ALSO, LASST EUCH **NIEMALS** ANGST MACHEN! ANGST IST NUR EINE **ILLUSION**. BLEIBE IMMER IN DER **ZUVERSICHT** UND IM **VERTRAUEN**, ZU DIR, ZUM LEBEN UND ALLES WIRD DEIN LEBEN BEREICHERN.

Herzlichst
Torsten Kowalsky

COLOR *MiX*



Miée COLOR
Farbshampoomischungen
für Zuhause in
diese Flasche abfüllen.

Miée
100% ENERGIE UND
PFLEGE FÜRS HAAR.



Miée COLOR
DAS BOOKLET

Hier findest Du alle Farbsampoos, die zur Zeit in unserem Sortiment sind. Du findest auch erprobte Mischungen mit Mengenangaben. Des Weiteren haben wir Tipps eingebaut, Vorgänge beschrieben und Platz für Deine eigenen Ideen ist auch noch.

DER MIXER
ES RÜHRT SICH!

Du hast Deine Zutaten definiert und in der Flasche? Dann lass den Mixer seine Arbeit machen. (Nicht im Becher mixen). Der Mixer ist nicht nur schön, sondern er hat ein Sicherheitsmerkmal und startet nur, wenn der beigelegte schwarze Clip am Hals des Gerätes eingehakt ist.

CLEAR Shampoo
Kabinettgröße

Deine Mischung soll nicht so farbintensiv werden? Mit dem Clear-Shampoo kannst Du alle Miée-Farbsampoos „transparenter“ abmischen.

www.miee.de  

FEHLER QUELLE?

Teamarbeit ist, sofern man nicht allein tätig ist, für den geschäftlichen Erfolg **elementar** wichtig. Funktioniert das Team nicht, wird es auch mit dem Erfolg **schwierig**. Teamführung allerdings ist eines der **schwierigsten** Themen. Solche Zweckgemeinschaften bestehen aus Menschen mit teilweise unterschiedlichster Denkart, Befindlichkeiten und Fähigkeiten. Ein gemeinsames Ziel mag vereinen, doch auf dem Weg dorthin gibt es viele Stolpersteine. Über einen Solchen stolperte ich diese Tage.

„In unserer Mannschaft wetteifern alle darum, Fehler des anderen sofort auszubügeln!“, so sagte Hansi Flick, Trainer des FC Bayern zum Triumph in der Champions League 2020. Worte, die mich faszinierten und beschäftigten. Was machen wir mit Fehlern, die in **unserem** Salon passieren? Wie gehe ich als Chef, meine Mitarbeiter untereinander, damit um?

„Fehler dürfen nicht passieren!“ Das war zumindest die Meinung von Friseurmeisterin J., die sich der **Perfektion** verschrieben hatte und vor jedem Kundentermin 15 Minuten Vorbereitungszeit forderte. Diese 15 Minuten Mehraufwand pro Kunde bezahlte ihr natürlich **niemand**, folglich hinkte sie ständig ihren Umsatzzielen hinterher. Mit etwas Professionalität wäre sie vielleicht weiter gekommen. Professionalität bedeutet auch zu wissen und zu akzeptieren, dass Fehler passieren und damit **gekonnt** umzugehen.

Oder Friseurin M., Teamplayerin und bereit jedem zu helfen, wie sie beteuerte. Ja, sie gab jederzeit **bereitwillig** Auskunft, wenn jemand etwas wissen wollte. Aber wie oft hörte ich: Da war nicht aufgeräumt, war falsch kassiert worden oder der Nacken bei Frau XY war schief geschnitten. Fehler, von denen ich teils **Tage** später erfuhr. Statt, wie von mir gefordert, einzugreifen, die Kollegin zur Seite zu nehmen oder die Geschäftsführung einzuschalten, damit

Abhilfe geschaffen werden kann, mussten Kunden diese Fehler ertragen oder mit nach Hause nehmen.

Als „Blender“ bezeichnet Top-Speakerin **Suzanne Grieger-Langer** Menschen mit der Verhaltensweise sich hervorzuheben und gleichzeitig auf andere zu zeigen, um eigene Fehler zu vertuschen.

Ein nicht seltenes Verhalten, das bereits im Kindesalter erlernt wird, weil falsch mit Fehlern umgegangen wird. Wer Fehler macht wird häufig als dumm, unfähig oder faul abgestempelt. Dabei zeigen uns Fehler was wir eventuell noch nicht verstanden haben und besser machen können.

Mitarbeiter wegen eines Fehlers ins Büro zu zitieren oder sogar direkt vor Kunden zu tadeln, das wird **niemals** die Lösung sein. Natürlich muss ich als Chef Fehler erkennen und ansprechen. In der heutigen Zeit, wo viele Chefs eher überlastet oder auch nicht immer anwesend sind, lässt sich dieses Thema auch in einer **Teamrunde** diskutieren. Wichtig ist, dass der/die Verursacher/ in nicht als Dummchen oder Versager hingestellt wird. Solche Gespräche müssen wertschätzend und ergebnisorientiert geführt werden. Schuldzuweisungen sind vollkommen fehl am Platz. In den vielen Jahren meiner Berufspraxis habe ich gelernt, dass es wichtiger ist auf den Umgang mit Fehlern zu achten, als auf die Fehler selbst. Dann werden aus Fehlerquellen neue Quellen mit neuen Ideen, Denkprozessen und Quelle erfolgreichen Handelns.

Herzlichst
René Krombholz



ES IST WICHTIGER
AUF DEN UMGANG
MIT FEHLERN ZU
ACHTEN, ALS AUF
DIE FEHLER SELBST.

DARSTELLUNG



FULL SERVICE CENTER

Full Service: Das alles machen wir für Dich

Damit Du die Arbeit machen kannst, die Dir Spaß macht, kümmern wir uns um die Organisation und das Marketing. Wir verschicken für Dich Geburtstagskarten oder erinnern Deine Kunden an einen Termin. So bleibt mehr Zeit für das Wesentliche.



Expertenhotline
Marketingkampagnen
Individuelle Newsletter
Update Automatik
Tägl. Datensicherung
Schulungen
Hilfe bei Betriebsprüfung
5 Jahre Garantie

* Garantieverlängerung auf 60 Monate,
ab Kauf der Victory Box

E-Mail

Du hast mit Deinem Kunden einen Nachtermin vereinbart? Hilfe ihm, diesen auch einzuhalten. Erinnere Deine Kunden immer zwei Tage vor dem Termin mit einer E-Mail.

SMS

Du möchtest Deinen Kunden gezielt über eine Aktion informieren oder ihn automatisch an seinen Termin erinnern? Die SMS erreicht Deinen Kunden direkt und persönlich. **zzgl. 0,08 € / SMS**

Marketing

Wir haben die passende Marketingkampagne, um Neukunden zu binden, ausgebliebene Kunden zurückzuholen oder die Besuchsfrequenz von Stammkunden zu erhöhen.

Newsletter

Du hast Neuigkeiten? Dann informiere alle Deine Kunden in einem Newsletter. Deine Infos erreichen den Kunden kompakt, schnell und zeitgemäß. Schaffe somit Deinen persönlichen Nachfragemarkt (mit E-Mail Statistik).

Postkarten

Deine Kunden werden mit einer exklusiven Postkarte im hochwertigen Kuvert angeschrieben, beispielsweise zum Geburtstag, bei Weiterempfehlungen oder um ausgebliebene Kunden zurückzugewinnen (Werberückläufermittlung).
zzgl. Porto, Kuvert, Layout & Druck

Schulung

Mal was vergessen? Profitiere von den telefonischen Nachschulungen zu allen Modulen und dem Mobile-Office. Du hast auch die Möglichkeit einer persönlichen Schulung in Oberdachstetten (ein Mal pro Jahr kostenfrei).

.....
**Volle Unterstützung
im Full Service mit
Premium-Support**

DIE AUFTRAGS- BESTÄTIGUNG

EIN WICHTIGES PAPIER

Sie kennen das ja zur Genüge: Es werden Dinge bestellt, dazu werden Auftragsvordrucke verwendet, welche man unterzeichnet. Danach erhalten Sie die sogenannte **Auftragsbestätigung** (kurz AB). Damit wird von Seiten des Lieferanten der Auftrag in seiner endgültigen Form bestätigt. **Natürlich** kann dem Auftragnehmer auch ein **Fehler** unterlaufen. Insofern empfiehlt es sich, diese Auftragsbestätigung **genauestens** durchzusehen. Unterlassen Sie dies, kann es passieren, dass Ihnen nicht das zuvor bestellte und gewünschte Produkt geliefert wird.

Aber auch wenn Sie vom Auftrag **ganz** zurücktreten wollen, wird das in aller Regel **schwierig**. Friseurunternehmer werden rechtlich als **Kaufleute** behandelt, was bedeutet, dass unterzeichnete Bestellungen Rechtsgültigkeit erlangen. Wenn Sie dann noch eine Auftragsbestätigung bekommen und sich **nicht** in einer annehmbaren Frist (zwei Wochen) gegen die Auftragsbestätigung gewehrt haben, wird es **doppelt** schwer.

EINE ERHALTENE AUFTRAGSBESTÄTIGUNG, DIE OHNE EINEN WIDERSPRUCH GEBLIEBEN IST, WIRD HEUTE IN ALLER REGEL VOR GERICHT ALS EINVERSTÄNDNIS GEWERTET.

Herzlichst
Bernd Werner

RECHTSWELT


SCHAEFER GRAPHICS
Schaefer Graphics & Solutions GmbH | An der Hochstraße 15 | 91017 Oberdachstetten | D

AUFTRAGSBESTÄTIGUNG
Seite: 1

Pos	ArtikeInr	Bezeichnung	Menge	ME	Preis	PE	Rabatt	Gesamt
Ein Unternehmen von Schaefer & Partner!								
1	4020892607220	Kontakt und Abstimmung	1,00	STD.	85,00	1		85,00
2	4020892600580	Art Work Katrin Cervizzi	6,00	STD.	85,00	1		510,00
3	4020892606339	Neuerstellung einer Imagebroschüre Broschüre 14,8x14,8 cm Drahtheftung, 12 Seiten Motiv: Imagebroschüre Staffelung: 500 Stk. 282,10 € 2.500 Stk. 576,- €	1.000,00	AUFL.	0,364	1		364,00
4	4020892606964	Techn. & kaufm. Abwicklung incl. Datentransfer	0,50	STD.	85,00	1		42,50
5	4020892605943	Versandkostenpauschale Direktversand über die Druckerei	1,00	9	20,00	1		20,00

Der Betrag wird erst mit Rechnungsstellung fällig !

Die Erstellung beinhaltet einen Korrekturlauf.
Nacharbeiten werden nach dem tats. Zeitaufwand abgerechnet.

Schaefer Graphics & Solutions GmbH | An der Hochstraße 15 | 91017 Oberdachstetten | D | Tel +49 (0) 9845 / 989 -220 | Fax +49 (0) 9845 / 989 -222 | info@schaefer-graphics.com | schaefer-graphics.com

Geschäftsführer: Klaus Schaefer, Stefan Dax | Steuernummer: 203/118/800358 | UST-IDNR: DEB1162620 | HRB: 2557 Reg.-Gericht Ansbach | schaefer-graphics.com/agn | Commerzbank Nürnberg | BIC: COBADE33XXX | IBAN: DE44 7504 0031 0103 2948 00



Es ist Zeit für Deinen Tapetenwechsel!

LieblingsEinrichtung

tel. +49 (0) 23 27 - 99 10 950



www.interpartner.de

ADVENTS-POSTS INDIVIDUALISIERT



Für schöne Haare unter dem Mistelzweig,
jetzt noch schnell Termin vereinbaren!

Tel. 09876 - 12 34 56

SALON
LOGO

10 POSTS ADVENTSZEIT EINE GUTE PLATTFORM

Wenn Du jetzt denkst: „Ich habe doch gar keine Zeit zum Posten!“, dann haben wir 10 Posts für Dich rund um das Thema Advent.

Hiermit hast Du die Möglichkeit Deine Seite mit 1-2 dieser Posts pro Woche zu bespielen. So kannst Du Dich, zusätzlich zu Deinen persönlichen Salonbeiträgen, immer wieder bei Deinen Kunden in Erinnerung rufen. Bei Bestellung erhältst Du von uns alle fertig gestalteten Posts als JPG-Datei mit Deinem Logo.

Ob auf Facebook, Instagram oder auf beiden Kanälen
– unsere Posts passen überall.

Zeige Deine Angebote!

Format 1080 x 1080 pxl

jpg

Preise

- 10 Posts 60,- €
- jeder weitere nach Zeitaufwand

Dein Mandatsvorteil: abzüglich 10 % vom Nettopreis



Bitte beachte unsere Schließtage:
xx. / xx. xx 2020
und x. / x. xx 2021

SALON
LOGO



MEET ME UNDER THE
mistletoe

Der Weihnachtsmann bringt Geschenke!
10 % auf ein Produkt*
15 % auf zwei Produkte*
20 % auf drei Produkte*

SALON
LOGO



VOM XX.11. - XX.12.
SCHENKEN WIR DIR EINE KOPFMASSEGE*
*zu einer Waschen/Schneiden/Föhnen-Dienstleistung

SALON
LOGO

SALON
LOGO



FRÖHLICHE
Weihnachten

FÜR FACEBOOK

Nimm Dir einmal Zeit, um alle Posts im Voraus zu planen.

FÜR INSTAGRAM

Denke daran, alle wichtigen und themenbezogenen Hashtags zu verwenden.

UNSERE
TIPPS

RezeptionistIN

ALSO DAFÜR HABE ICH WIRKLICH KEIN GELD!

Diesen Satz habe ich leider schon oft gehört. Da bin ich jedoch **ganz** anderer Meinung!

Beginnen wir einmal bei der Frage, warum es Rezeptionisten/innen in so vielen anderen Branchen gibt.

Nicht nur in der Hotellerie ist dies selbstverständlich, sondern auch bei Ärzten/innen, Bürokomplexen, „großen“ Unternehmen, Autohäusern, in Verwaltungen. Und wenn ich das hier so schreibe, stelle ich mir die Frage: „In welcher Branche gibt es das eigentlich nicht?“.

Aus meiner Erfahrung aus der Hotellerie weiß ich, dass die Rezeption innerhalb eines solchen Betriebes eine überaus große Bedeutung einnimmt. Denken Sie zuerst an die menschliche Leistung: Der **erste** Eindruck zählt und der Letzte bleibt. Durch eine/n auf ihre/seine Aufgaben - unter anderem als Gästebetreuer/in - fokussierte/n Rezeptionist/in werden Sie **alleine** in diesem Bereich mächtig viele Punkte machen.

Ich möchte an dieser Stelle, bevor ich Ihnen auch die wirtschaftliche Seite ein wenig näherbringe, einige Aufgaben **aufzeigen**, die zum Arbeitsspektrum einer/s Rezeptionist/in gehören:

Terminbuchung, Kundenempfang, Service, Platz vorbereiten, „Willkommen“- Schilder, Getränke, kassieren, Wareneingang und Warenausgang, Kassenabschluss, Belege, Quittungen Wechselgeld, Ansprechpartner/in sein (Assistenz, Mitarbeiter/in, Chef/in), Typcheck vorbereiten, Mitarbeiterplanung, Urlaubsplanung, Pflege der Kundenkartei, Kundenlaufzettel vorbereiten, Reklamationen, Blumen/Dekoration, Sauberkeit, Verkauf an der Rezeption, Aussehen der Mitarbeiter/innen checken, Saloncheck am Abend und, und, und ...

Wow, alles Aufgaben einer **einzigen** Person! Das hört sich schier **unglaublich** an und doch ist es so wahr! Sie sehen schon, ein/e

Rezeptionist/in ist schon eher eine Salonleitung, womit Sie, als Inhaber, gleich wieder einen weiteren positiven Aspekt für diese Aufgabe haben.

Gehen wir nun einmal auf den **wirtschaftlichen** Aspekt ein, denn der ist ebenso interessant. Sie denken, ein/e Rezeptionist/in „rechnet“ sich bei Ihrem **kleinen** Salon nicht? Wenn Sie sich da mal nicht getäuscht haben.

Denn es ist **bewiesen**, dass durch eine/n Rezeptionist/in eine höhere Auslastung möglich ist. Durch unsere jahrelange Erfahrung als Unternehmensberatung, wissen wir, dass bei jedem Kunden bis zu **10 Minuten** für sogenannte Servicearbeiten investiert werden. Das heißt, wenn ein Mitarbeiter zum Beispiel am Tag 7 Kunden bedient, so spart er zukünftig 70 Minuten. In dieser frei gewordenen Zeit kann er eine weitere Kundin bedienen.

Das heißt, wir sprechen bei 21 Arbeitstagen von 21 Kunden. Gehen wir einmal von einem durchschnittlichen Umsatz pro Kundin von 60 EUR aus, dann reden wir jetzt über 1.260 EUR im Monat bei einem Mitarbeiter. Rechnerisch ergibt sich also bei 3 Mitarbeitern ein möglicher Mehrumsatz im Monat von 3.780 EUR. Der/die Rezeptionist/in ist also bezahlt, Sie haben **mehr** Kunden und **mehr** Struktur und Ihre menschliche Leistung ist ganz sicher grandios.

Sie haben ganz Recht: Die menschliche Leistung des/r Rezeptionist/in muss natürlich dafür auch grandios sein. Deshalb braucht es für diese Aufgabe natürlich auch eine Person mit einem **bestimmten** Profil.

Diese Person muss menschlich und sympathisch sein, sie sollte sich rhetorisch gut ausdrücken und strukturiert arbeiten können. Durchsetzungsvermögen ist ganz wichtig, vielleicht auch schon

WEITERBILDUNG

etwas mehr Lebenserfahrung und vor allem **Selbstbewusstsein**. Denn es kann schon sein, dass er/sie zwar von allen Kunden und Ihnen als Saloninhaber/in geliebt wird, jedoch nicht unbedingt von allen Mitarbeitern, zumindest nicht von denen, die nicht **leistungsorientiert** denken und handeln.

EINE AUFGABE MIT ANSPRUCH, AUCH AN DEN MENSCHEN SELBST.

Sie sehen also, eine Aufgabe mit Anspruch, auch an den Menschen selbst. Wachsen diese Menschen an den Bäumen? Wohl eher **nicht**. Doch denken Sie an den Anfang

dieses Artikels: In welcher Branche gibt es eigentlich keine/n Rezeptionist/in, demzufolge also genügend Potenzial, um auch den/die „Richtige/n“ für **Sie** zu begeistern. Und dann gilt es einfach, eine Person mit Potenzial genau dahin zu fördern, wo Sie es brauchen. Es gilt, den Auftritt und das Selbstbewusstsein zu schulen, die Anforderungen **klar** zu definieren und auch das gesamte **Team** mit ins Boot zu holen. Denn auch die/der Rezeptionist/in ist genauso Teil des Teams wie alle Stylisten und muss auch als solcher von allen Teammitgliedern verstanden, anerkannt und geschätzt werden. Oft sind hier strukturierte Menschen mit Organisationsgeschick gefragt, die das kreative Friseurteam auf eine neue Art und Weise unterstützen. Durch die Entlastung bleibt den Stylisten Zeit, sich auf ihre Arbeit zu fokussieren - **mehr** Zufriedenheit, **mehr** Kunden und **mehr** Umsatz als Folge. Und denken Sie daran: Bei der momentanen Krisensituation gibt es viel mehr potenzielle Bewerber als vorher. Nutzen Sie diese Chance! Ich wünsche Ihnen viel Erfolg mit der neu geschaffenen Position.

Herzlichst,
Lisa Aceves



DAS NÄCHSTE
**ORGANISATION &
REZEPTION SEMINAR**
FINDET AM
4./5.10.2020
IN OBERDACHSTETTEN
STATT.
JETZT ANMELDEN!
09845/989-100

SEMINARTERMINE 2020 D/CH



SEMINARE 2020

Chefseminar I

mit Harald Müller und Frank Greiner-Schwed
01. – 03.11. in Dinkelsbühl/D

Chefseminar II

mit Stefan Dax
11. – 12.10. in Oberdachstetten/D

Führungsseminar I

mit Harald Müller
18. – 19.10. in Eich/CH
25. – 26.10. in Dinkelsbühl/D

Beratung und Kommunikation I

mit Bastian Schaefer und Linda Griebhammer
11. – 12.10. in Eich/CH
16. – 17.11. in Oberdachstetten/D **AUSGEBUCHT!**

Beratung und Kommunikation II

mit Stefanie Ehrich bzw. Torsten Kowalsky
25. – 26.10. in Oberdachstetten/D

clever@work

mit Frank Greiner-Schwed
27. – 28.09. in Eich/CH
22. – 23.11. in Oberdachstetten/D

Organisation & Rezeption

mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele
04. – 05.10. in Oberdachstetten/D

Sicher am Telefon

mit Torsten Kowalsky
06.10. in Oberdachstetten/D

Shiatsu

mit Petra Schnelle
12.10. in Oberdachstetten/D

FÜR DICH

Talentfinder

mit Lisa Aceves
18. – 19.10. in Dinkelsbühl/D

Leichtfüßer

mit Lisa Aceves
15. – 16.11. in Dinkelsbühl/D

CYNERIE ERFAHRUNGSTREFFEN

Termin wird noch bekanntgegeben

EVENTS

SPC-Kongress 2021

20.– 21.06. im Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl/D



Anmeldung unter: Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100 ■ info@schaefer-academy.com ■ schaefer-academy.com  



SCHAEFER CONSULTING

An der Hochstraße 15 · 91617 Oberdachstetten

Tel.: +49 (0) 9845 / 989 0



info@schaefer-consulting.com
schaefer-consulting.com

