Der volle Stuhl

Weniger Terminausfälle vor Weihnachten.
4 Vorlagen für deinen Friseursalon.

kunden erlebnis



Voller Kalender. Ruhige Feiertage.

Starte mit Farbe und Schnitt. Dort kostet ein leerer Stuhl am meisten.

25	10 %	100 Euro
Termine pro Woche	fallen aus	pro Termin

250 Euro pro Woche. 12.000 Euro im Jahr.

Beispielrechnung bei 48 Wochen. Setz deine Zahlen ein.

Der Stuhl bleibt voll
Früh Bescheid heißt neu vergeben.

Ruhe vor Weihnachten
Weniger Hinterhertelefonieren.

Kunden
Wer sich gesehen fühlt, kommt wieder.

Weniger leere Stühle. Mehr Ruhe.

Die 4 Nachrichten

kundenerlebnis

Wie machst du es? WhatsApp | Mail | Buchungssystem | Telefon



Gleich nach dem Buchen

Willkommen

Hallo [Name], willkommen! Am [Tag] um [Uhrzeit] haben wir [Dauer] nur für dich eingeplant. Wir freuen uns auf dich.

Passt es nicht? Hier verschieben.

4 Tage vorher

Vorfreude

Hey [Name], wir freuen uns! Am [Tag], [Datum] um [Uhrzeit] bist du dran. Wir sind gespannt auf deine Urlaubsfotos.

Verschieben geht ganz leicht.





Der Tag davor

Erwartet

Hallo [Name], wir freuen uns morgen um [Uhrzeit] auf dich. [Stylistin] hat deinen Termin fest eingeplant. Dein Getränk machen wir frisch.

Geht es nicht? Wir verschieben gern.

Am Abend danach

Selbstvertrauen

Danke, dass du da warst, [Name]! Wir wünschen dir entspannte Weihnachten. Neue Termine findest du hier [Link].



Nur Schnitt ohne Farbe? Dann reichen Nachricht 1 und 3.

Persönlich und leicht

kunden erlebnis

Meine Erfahrung

Mich hat einmal jemand persönlich zurückgerufen. Mit Name, Datum und Willkommen. Das hat mich sehr gefreut.

1. **Eine Kleinigkeit notieren**
   Urlaub, Hochzeit, Lieblingsgetränk.

2. **Name, Termin und ein Satz**
   Wir sind gespannt auf deine Urlaubsfotos.

3. **Einmal als Vorlage schreiben**
   Danach änderst du nur Name, Termin, Satz.

Leicht verschieben

Ein Link in jeder Nachricht.
Ein Telefon, das abgenommen wird.
Kein System? Einfach antworten.

Wer früh Bescheid gibt, macht den Termin für den nächsten Kunden frei.

Wer leicht verschieben kann, sagt früh Bescheid.

Was Salons oft sagen

kunden erlebnis

Meine Erinnerungen laufen schon im Buchungssystem.

Stimmt. Die Technik erinnert. Du machst ein Willkommen daraus.

Meine Stammkunden vergessen mich nie.

Schön. Dann freuen sie sich über ein persönliches Wort. Neue Kunden kennen dich noch nicht.

Deine Kunden kaufen Selbstvertrauen.

Sie gehen mit dem guten Gefühl, schön zu sein. Aus der Terminbestätigung wird ein herzliches Willkommen. Zeit für sich selbst.

Systeme machen Termine. Du machst ein Erlebnis.

Wie gehst du bisher damit um, wenn Kunden kurzfristig absagen oder nicht erscheinen? Schreib mir eine DM.

Dein Text macht aus Technik ein Willkommen.