



10 tips Meer omzet

Nog even en het is weer zover: de decembermaand. En dat betekent een drukke, volle agenda. Maar vooral ook een gezellige tijd.

We weten allemaal dat de decembermaand minder werkdagen telt. Daarentegen wordt er ook meer omzet gedraaid.

Onderzoek wijst uit dat in december meer geld in de salon wordt uitgegeven dan in andere maanden. Of die omzet nu wordt gegenereerd door behandelingen of verkoop laten we even in het midden. Ook weten we dat er in de detailhandel veel wordt uitgegeven aan cadeaus. Daar willen we in onze praktijk natuurlijk ook wat van meeprofiteren. Maar hoe bereik je dit? Het is voor een salon immers onmogelijk om hetzelfde reclamebudget in te zetten als die van een parfumerieketen. Behalve een uitnodigende entourage en een 'everlasting smile' kun je behoorlijk wat omzet naar je toe halen door op tijd te bedenken wat je je cliënten gaat aanbieden. Hier kan je je inkopen en aanbiedingen op afstemmen.

Ondanks dat de mogelijkheden beperkt lijken, zijn er genoeg actiepunten die je kunt ondernemen om de consument te prikkelen. Hieronder een greep uit de vele mogelijkheden. Uiteraard zullen niet alle punten je aanspreken of geschikt zijn voor jouw salon. Het is aan jou om te bepalen wat je ermee wil. Je moet er alleen wel wat voor doen.

TIP 1: Pas niet alleen je salon aan met een kerstboom en versieringen, maar laat de feestmaand ook terugkomen op je site. Het kost tijd en misschien brengt het kosten met zich mee. Maar het is direct ook een gelegenheid om je kerstaanbiedingen en behandelingen in de schijnwerpers zetten. Je kunt je afvragen hoe iemand anders op de hoogte wordt gebracht van je decemberacties. Dat brengt ons gelijk bij tip 2.

TIP 2: Stuur je cliënten een decembermailing waarbij je je kerstbehandeling introduceert en eventuele kerstsets. Vraag bij je leverancier wat er beschikbaar is aan kerstsets. Wacht niet totdat je leverancier hiermee aankomt. Je wilt dit

“Een hapje, een drankje en een kleine korting kunnen leiden tot een torenhoge omzet”



“Een beleving draagt bij aan de omzet”

namelijk uiterlijk eind oktober/begin november al communiceren naar je cliënten. Wacht je er te lang mee en boekt je bestaande klant al eerder een behandeling in december, dan kan het je onnodig veel tijd kosten.

TIP 3: Pas je teksten aan op de website en in mailings: je verkoopt immers speciale producten voor de feestmaanden en de katers die gaan volgen op alle feestjes. Dat verdient extra aandacht, dus ook een specifieke tekst. Het is misschien iets meer werk, maar vaak kan je leverancier je al een eind op weg helpen met tekst en uitleg.

TIP 4: Maak het allemaal wat persoonlijker: natuurlijk stuur je je cliënten een kerstkaart. Zo kom je toch weer op hun netvlies en ongetwijfeld zullen een paar verdwaalde cliënten de weg naar je salon terugvinden. Zo genereer je ook extra omzet.

TIP 5: De feestmaand betekent niet alleen cadeaus verkopen, maar ook weggeven. Het is inderdaad heel moeilijk om iets weg te geven wat passend is. Het advies is om iets te geven wat de cliënt vaker terugziet waardoor ze vaker aan je denkt. Denk hierbij aan een spiegeltje, een lippenbalsem of een nude kleur lipstick. Hoe vaker de cliënt jouw salonnaam terug ziet, hoe eerder ze geneigd is om bij je terug te komen.

TIP 6: Als je de verkoop extra wil stimuleren, kun je bijvoorbeeld unieke kortingscodes geven aan cliënten die geldig zijn tijdens de

feestmaanden. Bepaalde winkels doen dit bijvoorbeeld met een koopavond voor vaste cliënten. Een hapje, een drankje en een kleine korting kunnen leiden tot een torenhoge omzet.

TIP 7: Presenteer je product als een juweeltje. Al gebruikt je cliënt al langer hetzelfde product, een goede verkoper weet altijd een nieuwe toegevoegde waarde van het product te benoemen. Presenteer daarbij het product als het duurste product in je salon. Dit draagt bij aan een stukje beleving. Wanneer de cliënt het product al langer gebruikt, is het een bevestiging van haar juiste aankoop.

TIP 8: Pak het product feestelijk in. Een juweel gaat niet mee in een plastic tas en wordt ook ingepakt. Neem hier ook de tijd voor en bied keuze aan de cliënt. Het is natuurlijk vreemd dat je alle producten voor alle doelgroepen inpakt in hetzelfde inpakpapier met hetzelfde lintje. Neem eens een kijkje bij een groothandel voor cadeau-artikelen en laat je inspireren. Of koop zelf eens wat in de parfumerie en laat het inpakken. Daar kun je echt heel veel van leren!

TIP 9: Ook kun je je behandeling aanpassen aan de feestmaanden. Behalve de fraaie kerstversiering kan je bijvoorbeeld een themabehandeling introduceren. De meeste merken komen wel met een kerstbehandeling. Deze behandeling kan je verder aankleden met een stukje beleving. Is er geen kerstbehandeling, dan kan je een bestaande behandeling aankleden met bijvoorbeeld iets extra's waardoor de behandeling een andere dimensie krijgt. Zo moeilijk is dat niet: je vervangt het ene product door een andere en verandert iets in de volgorde en voilà: je kerstbehandeling is advertentieklaar!

TIP 10: Ook kan je je compressdoeken voorzien van een kerstluchtje zoals dennen of kaneel. Hetzelfde geldt ook voor de lotion tijdens de behandeling: deze kan je in een verstuiver verwerken en over de cliënt vernevelen. Je kunt een geurtje op je polsen toepassen, zodat de cliënt dit ruikt tijdens de behandeling. Ook doet een geurkaars wonderen. Allemaal kleine dingen die bijdragen aan de beleving. En een beleving draagt bij aan de omzet!