

# 10 IDEEN,

um

**Herbststürme** auch im

**Salongeschäft** zu entfachen



Photography: Elle Machietto della Rossa

von **Raphaela Kirschnick**

Der Sommer, der keiner war ist vorüber, und das Wetter wird wieder stürmischer. Wollen Sie sich die Herbststimmung auch in Ihren Salon holen, so wird Ihnen die Umsetzung der folgenden Anregungen dabei helfen.

**Die Jahreszeit DANACH!** So langsam kommt ein jeder aus den fernen Sonnenurlaube zurück und das Haar verlangt nach spezieller Reparaturarbeit oder einem neuen Schnitt. Die dazu passenden Pflegeprodukte sollten ins Blickfeld gerückt werden. Den Haarspitzen gilt nun besondere Aufmerksamkeit, es sollte gecheckt werden, ob ein Trimming nötig ist. Promoten Sie doch einen kostenlosen „After Summer Spliss Check“ und schneiden Sie Spitzen zu einem günstigen Preis.

**Die Jahreszeit DAVOR!** Was der Sommer dem Haar nicht angetan hat, kann immer noch der Winter erledigen - also Haarpflegewochen ausrufen! Denn das Haar will vorbereitet sein auf Heizungsstress, eisige Kälte und die gnadenlosen Reibungen der heuer wieder sehr trendigen Pudelmützen.

**Und der Herbst selbst!** Die legendären Herbststürme und andere Freiluft-Aktivitäten sind der Feind einer jeden schönen Frisur. Auch da gibt es Abhilfe, über die Sie mit Ihrer Kundin reden können. Diese Saison trägt man wieder Tücher a la Jackie O. und Audrey Hepburn - sie unterstreichen das Feminine. Natürlich wollen wir nicht Frisuren verstecken, sondern schützen. Viele Frauen wissen jedoch gar nicht, wie sie ein Tuch anlegen sollen. Vielleicht können Sie mit Ihrem Team ein paar Techniken eintrainieren und den Kundinnen präsentieren. Auch fesche Zöpfe und Pferdeschwänze zum Selbermachen sollten der Kundin mit ein paar wenigen Handgriffen erklärt werden. Die Kundin wird dankbar sein und Ihre Bemühung mit Treue und Empfehlungen belohnen. Außerdem ist da noch das altbewährte Haarspray, das nun so richtig seine Berechtigung findet und gerade bei der jüngeren Zielgruppe wieder zu neuen Inhalten finden sollte. Also laden Sie ein zu „Herbst - Survival für Frisuren“ - Tage in Ihrem Salon.

**Feiern wir die Feste, wie sie fallen!** Haben Sie auch schon Lebkuchen und Adventskalender entdeckt? Kommen Sie bloß nicht auf die Idee, schon die Weihnachts-Deko hervorkramen zu wollen. Ein paar herbstliche Ideen – von Erntedank bis Halloween- finden bei Ihren Kunden garantiert mehr Anklang. Überraschen Sie z.B. die Kinder mit kleinen Halloween Kaubonbons. Oder weiten Sie diesen Ansatz gleich auf ungewöhnliche Weise aus mit einer ...



Photo: ZARUBA

Tolle herbstliche Dekorationsideen hält z.B. ‚Zaruba‘ für Sie bereit.

**Herbst Charity im Salon!** Veranstalten Sie z.B. eine Halloween Schmink Woche für einen guten Zweck. Ist Ihnen schon mal aufgefallen, wie die Kleinsten Schlangen stehen, wenn bei Veranstaltungen Gesichter bemalt werden? Wir sagen, die Kinder erzählen das weiter und viele Mütter (auch solche, die noch nie bei Ihnen waren) werden mit ihren Kleinsten vorbeikommen. Unsere Aktionsidee im Herbst: 1-2 Lehrlinge trainieren ein paar Gesichter (Bücher mit Vorlagen gibt es bei jeder Buchhandlung). Kinder bis 6 Jahre können in der Halloween Woche (24. – 28.10.) vorbeikommen und sich ihr Gesicht für z.B. €2,- bemalen lassen. Der Erlös wird gespendet (z.B. Clown Doctors, Kinder-Krebshilfe,...). Vergessen Sie nicht, für die Mütter eine Saloninformation bereitzuhalten. Und informieren Sie rechtzeitig die Presse, denn diese wird das Thema sicher gerne aufnehmen und verbreiten.

**Herbststimmung zaubern!** Wälzen Sie ein paar Deko Kataloge (z.B. ‚Zanuba‘ Herbst Deko Trends). Egal ob ein schöner Herbststrauss oder ein großer ausgehöhlter Kürbis vorm Salon, sie vermitteln Aktualität. Auch Kerzen können eine sehr gemütliche Atmosphäre zaubern, vor allem wenn es draußen regnet und stürmt. Jetzt gehört auch Tee ins Programm. Aber bitte: Pfefferminze ist out. Es gibt die köstlichsten Tees von Schlechtwetter Tee über Energie Tees: seien Sie innovativ! Haben Sie eine besonders interessante Teevariation entdeckt, dann können sie diese auch promoten. (Farbbehandlung mit Wohlfühl Tee). Natürlich müssen Sie nicht zum Teezeremonie Meister werden, mittlerweile gibt es fast alles im Beutel.

**Herbst-Kulinarik!** Wie wäre es mit einem Lunchtime-Special, um auch den Business Frauen in Ihrer Mittagspause Full Service ohne Hektik anzubieten. Dann müssen Ihre Kunden sich vorher nicht beeilen, sondern können in Ruhe im Salon ihr Essen auswählen und genießen. Am Besten ein kleines „Salon Menu“ mit einem nahe gelegenen Restaurant (Sandwiches, etc) zusammenstellen und um die Mittagszeit anbieten. Kündigen Sie es vorher per Email Ihren Kunden an. Achten Sie aber darauf, eher geruchsarme Speisen anzubieten, denn Sie wollen nicht, dass Knoblauchduft das Rosenshampoo übertrumpft.

**Lichter-Stimmung!** Denken Sie daran, es dunkelt immer früher. An den lauen Herbstabenden verweilen noch viele beim Schaufensterbummel. Stimmt Ihre Beleuchtung? Kontrollieren Sie doch mal ihr Schaufenster bei Nacht. Bedenken Sie, mit den richtigen Lichtakzenten können Sie Ihren Salon jetzt so richtig in Szene setzen.

Und **Trends** sollten ausgestellt werden. Ob sie diese über die aktuellsten Magazine oder über Firmenunterlagen präsentieren, sei Ihnen überlassen, aber der ‚Pinky Face Look‘ vom Frühjahr, der muss raus.

Haben Sie alle wichtigen lokalen **Herbsttermine** (Bälle, Weinfeste, Halloweenparties, etc.) im Marketingplan ihres Salons bedacht? Schauen Sie die lokalen Veranstaltungskalender sorgfältig durch und überlegen Sie rechtzeitig bei welchen Aktivitäten Sie sich eventuell einbringen könnten. Natürlich auch schon mal Richtung Winter und Weihnachten schielen! Manche kreativen Ideen brauchen Zeit, um sich zu entwickeln, und fordern dann genügend Vorlaufzeit für die professionelle Umsetzung.

In diesem Sinne...inspiriertes Nachdenken und stürmische Tage im Salon!

---

Raphaela Kirschnick ist Gründerin und Geschäftsführerin von ‚Vivid Consulting‘.

**Benötigen Sie kreative Ideen und neue Konzepte für Ihren Salon, dann kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches und kostenloses Beratungsgespräch!**

Vivid Consulting, 1040 Wien, Argentinierstr. 54/ 23,  
E-Mail [info@vividconsulting.com](mailto:info@vividconsulting.com), Fon 0676/ 780 8177



Ein möglicher Spendenträger: ‚ROTE NASEN Clowndoctors‘ bringen Fröhlichkeit und Lebensfreude in das Leben kranker und leidender Menschen.



Phantasy Make-up für Kinder! Eine Charity-Aktion, die nicht nur bestehende Kunden, sondern viele neue Kundinnen und deren Kinder begeistern wird.



Marketing  
Kommunikation  
Personal  
für das Friseurhandwerk