

# 10 Ideen, um Hochzeiten fürs Salon-Geschäft zu nutzen



Photo: Elle Machietto della Rossa

## von Raphaela Kirschnick

Jetzt ist sie wieder da, die Zeit, in welcher die Hochzeitseinladungen ins Haus flattern und Freundinnen, die heiraten, plötzlich für nichts mehr Zeit haben. Führen wir uns doch einmal vors Auge, was die Braut jetzt alles zu organisieren hat: Einladungen, Kirche, Torte, Kleid, Blumendekoration, Fotograf, und, und,... und immer im Hinterkopf, ihr Aussehen am schönsten Tag ihres Lebens.

Ich sage, hier ist unsere Branche gefordert! Und dass das positive Auswirkungen auf das Salongeschäft hat, versteht sich von selbst. Wie wir über die Hochzeitsfrisur hinaus noch mehr machen können? Hierzu 10 Ideen:

**1 Inspiration...** Inspirieren Sie! ... Jede Braut hat Ihre eigenen Vorstellungen und extrem hohe Ansprüche an ihr Aussehen an diesem Tag. Gehen Sie gemeinsam mit Ihr alle Möglichkeiten der Frisurengestaltung durch. Halten Sie eine Auswahl von spezifischen Frisurenbüchern und Hochzeits-Magazinen bereit und natürlich sich selbst als den besten Berater. Plündern Sie den Zeitungskiosk oder besser: seien Sie innovativ und bestellen Sie bei [www.amazon.com](http://www.amazon.com) ein paar internationale Hochzeits-Magazine (z.B. Martha Stewart Wedding, Modern Weddings,...).

**2 Pflege, Pflege, Pflege ...** Stellen Sie der Braut bereits Wochen vor der Hochzeit ein persönliches Top Pflege Programm zusammen, welches das Haar der Braut für den großen Tag aufbaut. Geben Sie neben hochwertigen Produkten auch besondere Tipps, um das Haar zu schonen.

**3 Ideen, Ideen, Ideen...** Können Sie mitreden? Können Sie neben eigenen Erfahrungen auch die Quelle vieler trendiger Anregungen sein, die weit über die reine Frisur hinausgehen? Interessante Hochzeitstrends und Ideen finden Sie zum Beispiel im Internet. Sehr zu empfehlen und einfach auch schön anzuschauen sind ‚hochzeit.at‘, ‚modernbride.com‘, ‚4mywedding.com‘, ‚marthastewart.com‘, ‚hochzeit-magazin.de‘ um nur eine kleine Auswahl zu nennen.

**4 Unwiderstehlich...** Elegante Accessoires fürs Haar: Legen Sie sich eine kleine Auswahl an Haar Accessoires zu, die man kreativ einarbeiten kann. Sprechen Sie mit Boutiquen, Hochzeitsfirmen oder Juwelieren, die Ihnen Exemplare leihweise zur Verfügung stellen, um diese der Braut zu präsentieren.



5

**Team, Team, Team...** Mitarbeiter einspannen...vielleicht kann sich eine FriseurIn auf festliche Hochsteck-Frisuren spezialisieren – Seminare hierzu gibt es genügend - und damit kann Ihre Mitarbeiterin dann zur „Wedding Spezialistin“ gekürt werden. Ein Angebot, das sicher kein anderer Salon im Programm führt. Und eine solche neue Herausforderung wird für den einen oder anderen Mitarbeiter sehr motivierend sein.

6

**Chancen, Chancen, Chancen...** Die Braut hat Freundinnen, Brautjungfern, einen Bräutigam, eine Brautmutter ... und alle wollen für den großen Tag gestylt werden. Was für Möglichkeiten für den Salon: Bieten Sie ein Gesamtpaket an – jeder im Hochzeitskreise erhält z.B. 10% auf alle Services, die für die Frisuren Vorbereitung nötig sind. Außerdem wird es die Braut lieben, im Mittelpunkt von Ihren Freundinnen einen gemeinsamen Tag der Schönheit zu erleben. In diesen Tagen braucht die Braut Ratschläge und Bestätigung von Freunden und wenn sonst keine Zeit für Treffen bleibt, dann nimmt man sich eben die Zeit beim Friseur.

7

**Kontakte, Kontakte, Kontakte...** Haben Sie ein Beauty Network? Nageldesigner, Kosmetikerinnen/ Visagisten etc. gehören mit ins Boot. Es gibt viele interessante Formen der Zusammenarbeit. Eine Gesamtpräsentation von aufeinander abgestimmter Frisur, Nageldesign und Make-up kommt sicher gut an. Kreieren Sie ein gemeinsames Angebot, das auch Ihre Partner deren Kunden präsentieren können – neue Kunden für Sie! Genauso wichtig ist ein Werbe-Network... Braut-Boutiquen, Juweliere, Tortenbäcker, .... Die Liste ist lang, präsentieren Sie Ihr Programm und erwerben Sie einen Ruf als der kompetente Salon in Sachen Hochzeit.

8

**Konzept...** Achtung Salonanspruch: Überprüfen Sie sorgfältig, wen Sie ansprechen und wie. Man kann mit diesem Thema sehr schnell in eine kitschige Ecke rutschen und dadurch Kundinnen auch abschrecken. Geben Sie dem Ganzen den gebührenden Stil mit auf den Weg und bauen Sie es in Ihr Werbekonzept ein. Lassen Sie die Kundin gar nicht dran vorbeikommen... kreieren Sie Werbemittel, die Ihren „Wedding-Service“ beschreiben. PR, Werbung, Prospektverteilung und vor allem Mund-zu-Mund-Propaganda sorgen dafür, dass man über Sie spricht.

9

**Ausdauer, Ausdauer, Ausdauer...** Vielleicht ist dieses Jahr erst der Anfang. Aber bereiten Sie sich schon heute gedanklich auf das nächste Jahr vor. Erbitten Sie Fotos der Bräute und all derer, die sie im Rahmen der Hochzeit gestylt haben. Denken Sie daran, wie toll es sein wird im nächsten Jahr auf Referenzen verweisen zu können. Sie können dann ein Portfolio Ihrer Arbeit präsentieren –eventuell Fotos der Bräute in ein Prospekt geben, ihre „Wedding Spezialistin“ vorstellen,...- und vor allem auf Erfahrung aufbauen. Eventuell kann die Braut eine Dankes-Karte dazugeben, welche bessere Empfehlung können Sie sich wünschen.

10

**9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2, 1 ...** Der Tag der Hochzeit. Vielleicht kann ein Stylist mit dabei sein und hinter den Kulissen der Braut zur Seite stehen: Make-up auffrischen, Frisur zurechtzupfen. Vor allem, wenn es nach der Trauung zum Fotografen geht, dafür sorgen, dass Tränen, Aufregung und Wetter keine Spuren hinterlassen. Ihre Kundin wird sich einfach besser fühlen mit einem Spezialisten an ihrer Seite.

Und gibt es etwas Schöneres als den schönsten Tag im Leben einer Frau noch ein wenig schöner zu machen?

In diesem Sinne...inspiriertes Nachdenken und romantische 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



Marketing  
Kommunikation  
Personal  
für das Friseurhandwerk