

10 Anregungen, um **Mütter** mit **Kindern** zu Ihren **Fans** zu machen



Photo: Elle Macchietto della Rossa

von **Raphaela Kirschnick**

Kennen Sie das? Nach 2 Stunden beim Friseur haben Sie eine wunderbare Frisur, neue Farbe, super Styling und sehen völlig gestresst aus. Was wie eine Szene aus ‚Desperate Housewives‘ klingt ist Alltag vieler Mütter. Erst seit ich selbst Mutter bin, kann ich dieses vom Hören-Sagen bekannte Phänomen am eigenen Leib nachvollziehen. Und leider auch die Tatsache, dass man noch immer viel zu viele Orte findet, die für Mütter gar nicht geeignet sind. Da drängt sich die Frage auf, wie es denn bei den Friseuren aussieht. Und traurig stelle ich fest, dass es nur wenige Friseure gibt, die wirklich auf Kinder und Mütter eingestellt sind.

Als Mutter weiß ich, dass es Orte gibt, die magisch anziehen. Zum einen wegen ihrer Kinderfreundlichkeit (z.B. Ikea, Starbucks) zum anderen weil die Kinder sie lieben (z.B. Mc Donalds). Tja, und mein Geld bekommen die, die mein Leben einfacher machen, denn das ist als Mutter eines 3 Jährigen das Allerwichtigste. Und das geht fast jeder Mutter so. Natürlich wird sie andere Plätze in Kauf nehmen, wenn sie keine Wahl hat. Aber wenn Sie wählen kann, dann ... ! Und es werden Lobeshymnen folgen.

Ein Salon, der es versteht, Kinder und Mütter in seine Kundschaft zu integrieren ist ‚**Roman Haarkult**‘ in Wels. Roman Höllinger, Geschäftsführer von Haarkult, hierzu: „Die Eltern sind sehr erleichtert über unseren Kinderbereich, weil sie das Gefühl haben mit Ihren Kindern willkommen zu sein, was nicht alltäglich ist.“

Und wo gehen Kinder gerne hin? **Regel Nr. 1** es muss kindgerecht und interessant sein. Das Haare-Schneiden alleine erfüllt diese Kriterien nämlich nicht immer.

Die **Wartezeiten** müssen natürlich so spannend wie möglich überbrückt werden. Eine einladende Spielecke wäre natürlich das Nonplusultra. Gibt es hierfür keinen Platz, dann tut es auch ein Korb mit Büchern und kleineren Spielsachen.

Zeitungstisch! Salons halten die aktuelle ‚Gala‘, ‚Women‘ & Co bereit. Wie wäre es mit den aktuellsten Comics? Mickey Maus etc., aber auch solche für Jüngere, wie ‚Bob der Baumeister‘ oder ‚Winnie Puuh‘. So werden Sie für die Kleinen bereits zum absoluten Trendsetter.

Um eine **Spielecke** auszustatten müssen Sie gar nicht soviel investieren. Z.B. bietet Ikea eine große Auswahl an netten, günstigen Kindermöbeln und Spielsachen an. Und wenn Sie bei Ikea sind können Sie gleich mal schauen wie kinderfreundlich man als Unternehmen sein kann. Bei Haarkult in Wels sieht das dann so aus, so Roman Höllinger: „ Die Kinder wollen kaum mehr nach Hause, um noch mit der Play-Station zu spielen oder das Video fertig zu schauen. Manchmal kommt es vor, dass die Eltern ihre Kinder bei uns lassen und sie 1 Stunde später wieder abholen kommen.“ Wow, das ist Kundenservice großgeschrieben und das wird weiter erzählt. In jedem Fall einer jeden Mutter.



Der Hauptbereich des Salons ‚**Roman Haarkult**‘ lädt die Kunden zum Entspannen und Wohlfühlen ein.

Wissen Sie warum Kinder gerne zu McDonalds gehen? Richtig, wegen des **Fun Faktors**. Halten Sie immer eine Überraschung bereit. Bald startet die Weihnachtszeit. Und nichts ist so schön wie leuchtende Kinderaugen. Haben Sie kleine Leckereien in der Keksdose oder vielleicht auch kleine Geschenke? Wie toll macht sich wohl eine riesige Glasbowle gefüllt mit Vanillekipferl und Lebkuchen auf der Theke.

Auch der **Bedienplatz** sollte einladend sein. Es gibt unterschiedlichste Möglichkeiten: Ein kindgerechter Schneidestuhl kann außerordentliche Wirkung haben. Hier gibt es die tollsten Modelle: von Tieren und einfachen Autos bis hin zu Porsche und Harley Davidson-Stühlen. Entsprechend natürlich auch die Preisspannen. Eine dem Salonambiente entsprechende Investition kann aber nur punkten. „Der Nutzen übertrifft die Investitionen bei Weitem“ weiß Roman Höllinger „Es ist eingetroffen wie erwartet, denn über die Kinder kommen auch die Eltern, Verwandten und Bekannten.“

Mit **Kinderprodukten** im Angebot fühlen sich auch Kinder angesprochen. Kauft die Mama ein Shampoo, kann sich die Tochter auch eines kaufen. Viele Markenartikelhersteller vertrauen auf die Kaufkraft beziehungsweise den Kaufeinfluss der Jüngsten. Und so gibt es von Seife in interessanten Spendern über Küchenrolle mit „Madagaskar“ Figuren bis hin zu sämtlichen Lebensmitteln alles im kindgerechten Design. Und es ist eine Millionen-Branche. Warum nicht auch bei Friseuren?

Passt alles für die Kinder, dann ist die **Mama** dran. Denn letztlich sollen natürlich die Mütter Ihre Salonumsätze beleben und Ihnen über Empfehlungen Neukunden bringen. Roman Höllinger weiß: „Wir haben viele Kinder als Kunden, wo sich die Eltern noch nicht entschlossen haben. Diese sind zum Beispiel mit einem Freund mitgekommen und wollen seit dem nur mehr zu uns, weil das Angebot einfach passt. Die Eltern entscheiden sich dann meistens früher oder später auch für uns.“

Schenken Sie den Eltern also von Anfang an **Aufmerksamkeit**. Halten Sie z.B. den ersten Haarschnitt des Sprösslings mit einem Digitalen Foto fest, heben Sie eine Locke auf und erstellen Sie eine persönliche „My First Haircut“ - Karte. Die Kundin fühlt sich willkommen und Ihr Salon wird in jedem Fotoalbum verewigt.

Checken Sie **Bedürfnisse!** Was ist es, was Mütter brauchen? Zum Beispiel beaufsichtigte Kinder, während sie sich beim Waschen ganz entspannen und wohlfühlen kann. Beantworten Sie diese Bedürfnisse und erleben Sie, dass Sie eine langfristige Kundin gewonnen haben.

Natürlich wollen Sie nicht gleich einen Full-time Babysitter anstellen, aber an bestimmten Tagen der Woche könnten Sie **Mutter-Kind-Tage** ins Leben rufen. Engagieren Sie eine Studentin, das kostet Sie maximal €80 an diesem Tag und gute Trinkgelder wird es auch geben. Sie können dem Studenten im Gegenzug auch einen kostenlosen Schnitt mit Farbe anbieten. Besonders geeignet sind solche Tage in der Vorweihnachtszeit, wo zwischen den vielen Erledigungen eine Stressentlastung sehr willkommen ist. Oder als Aktion rund um den nächsten Muttertag, vielleicht sogar gleich mehrere Tage. Anstelle eines €10,00 Gutscheins, senden Sie vorab eine Einladung an die Mütter und bieten in einem bestimmten Zeitraum einen kostenlosen Babysitting-Service an.

Zum Abschluss sagt Roman Höllinger: „Wichtig ist der Respekt vor den kleinen Leuten, dann werden sie Kunden fürs Leben.“

In diesem Sinne...inspiriertes Nachdenken und viel Freude mit Kindern im Salon!



Im abgetrennten Bereich des Salons bei **Roman Haarkult** haben die Kinder aller Altersgruppen Spaß bei Spielen, Videos und vor allem auf kindgerechten Möbeln



Natürlich muss auch die Kommunikation über die Kinder-Ecke informieren und die Vorteile den Kunden vorstellen.

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, **Fon** 0676/ 780 8177

