



MEHR UMSATZ MIT HAARPFLEGE

MUST-HAVE-SERVICES FÜR DEINEN SALON

Mit schnellen Pflegeservices als Ergänzung zu Farbe oder Schnitt kannst du ganz unkompliziert deinen Umsatz steigern. 4 absolute Must-have-Services sowie Tipps zur Beratung und Implementierung im Salon werden dir dabei helfen.



SYSTEM
PROFESSIONAL



WARUM PFLEGESERVICES IM SALON?

- Zu einem **ganzheitlichen Angebot** gehört Pflege ebenso wie Farbe oder Haarschnitt
- Du ermöglichst deinen Kund:innen eine **Auszeit vom Alltag** – inkl. Wellnessmassagen
- Mit der richtigen Pflege kommt der Look, vor allem das Farbergebnis, **noch besser zur Geltung**
- Du hast zusätzliche **Umsatzmöglichkeiten**

DEINE 4 MUST-HAVE-SERVICES

<p>COLOR PERFECTOR</p> <p>Schützt die Haarfarbe und pflegt das Haar in einem Schritt</p>	<p>REPAIR CUT</p> <p>Schneller Service als Ergänzung des Haarschnitts, der das Haar von innen und außen repariert</p>	<p>REPAIR WONDER</p> <p>Alles, was das Haar braucht, um gesund zu sein und zu bleiben: maximale Reparatur und Schutz</p>	<p>KERATIN-AUFBAU-TREATMENT</p> <p>Langanhaltende Reparatur und ein volleres, gesundes Haargefühl für bis zu 5 Haarwäschen</p>	<p>KOPFHAUT-HYDRATION-BOOSTER</p> <p>Extra Feuchtigkeitspflege für ein angenehmes Kopfhautgefühl ohne Trockenheit und Jucken</p>
<p>DEINE VERKAUFS-ARGUMENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verlängert das Frisch-vom-Friseur-Gefühl • Macht die Haarfarbe länger haltbar 	<p>DEINE VERKAUFS-ARGUMENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geht super schnell – ganz easy während des Schneidens • Verbessert die Kämmbarkeit bei langem Haar • Reduziert Haarbruch um bis zu 99%* ab der ersten Anwendung 	<p>DEINE VERKAUFS-ARGUMENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maximale Reparatur für ein gutes Haargefühl • Individualisierbarer Service, der das Haar repariert und auf weitere Bedürfnisse eingeht 	<p>DEINE VERKAUFS-ARGUMENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nahrung des geschwächten Haares • Bei feinem Haar: Pflege, die nicht beschwert 	<p>DEINE VERKAUFS-ARGUMENTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schnelle Beruhigung und Entspannung für empfindliche Kopfhaut • Schutz der Kopfhaut, z. B. bei Coloration

* Im Vergleich zu einem leicht pflegenden Shampoo.



WIE FÜHRST DU DEIN BERATUNGSGESPRÄCH?

1. Berate deine Kund:innen zum Thema Pflege **immer am Bedienplatz**, nicht am Waschbecken.
2. Frag deine Kund:innen nach ihren **Wünschen und Bedürfnissen**: Wie sollen ihre Haare aussehen, wie sich anfühlen? Welche Probleme haben sie damit im Alltag?
3. Stell deine **Diagnose bzgl. Haarqualität und spezifischen Herausforderungen**: Welche Beschaffenheit hat das Haar? Was kann Pflege daran ändern? Wie schätzen deine Kund:innen selbst ihre Haarqualität ein? Was stört sie daran?
4. Zeig deinen Kund:innen **Lösungsmöglichkeiten** auf: Was kann ein Salonservice bewirken? Welcher ist der richtige? Wie lang dauert er und was kostet er?
5. Empfiehl deinen Kund:innen die **passende Pflege für zu Hause**: Welche Produkte sind unverzichtbar und warum? Was ist der langfristige Effekt?



WIE MOTIVIERST DU DEIN SALONTEAM?

- Lass das Team die **Produkte zu Hause testen** und fördere den Austausch
- Probiert die Produkte gemeinsam im Salonalltag oder bei einem Teamabend aus, um mehr **Sicherheit für Beratung und Service** zu gewinnen
- Veranstalte einen **Pflegewettbewerb für Mitarbeiter:innen**, bei dem es auch etwas zu gewinnen gibt

WAS KANNST DU ERREICHEN?

Service	Kundenbedürfnis	Produkte	Wareneinsatz	Zeitaufwand	Servicepreis (Empfehlung)
COLOR PERFECTOR	Lange Haltbarkeit der Farbe	Color Lock Emulsion	12,5ml	5-10 Min.	10-15 €
REPAIR CUT	Reparatur	Lipid Booster+	5 ml	5 Min.	12-15 €
REPAIR WONDER	Intensive Reparatur, z. B. nach einer Blondierung	Repair Mask Infusion Lipid Booster+	25 g Maske, 5 ml Infusion, 5 ml Lipid Booster+	15-20 Min.	30 €
KERATIN-AUFBAU-TREATMENT	Aufbau der Haarstruktur	Liquid Hair Lipid Booster+	10 ml (4 Pipetten) Liquid Hair, 5 ml Lipid Booster+	15-20 Min.	35 €
KOPFHAUT-HYDRATION-BOOSTER	Empfindliche Kopfhaut	Balance Lotion	5 ml	5 Min.	10 €

Als Anhaltspunkt zur Berechnung des Servicepreises empfehlen wir, den Zeitaufwand pro Minute mit 1,25-1,50 € zu kalkulieren, plus Produkteinsatz (abhängig von Salonkonzept und Preisstruktur).

WAS SAGEN DIE BUSINESS-EXPERTEN?



„Professional Haircare beginnt mit einer kompetenten Beratung und endet mit gesunder Haut und gesundem Haar. Dazwischen baumelt die Seele vor Entspannung. Pflegeservices, die mit kompetenter Beratung durchgeführt werden, überzeugen nicht nur, sondern sichern auch wirtschaftliches Wachstum. Ein wirkliches Erlebnis für die Gäste in unseren Salons!“

Oliver Scholz @o.scholz



„Erfolgreiche Beratung bedeutet, die richtigen Fragen zu stellen, um die wahren Bedürfnisse des Kunden zu erkennen. Wer die Probleme versteht und die passende Lösung mit dem richtigen Produkt oder Service bietet, schafft nicht nur Zufriedenheit, sondern auch nachhaltigen Umsatz. Verkaufen heißt für mich, dem Kunden zu helfen.“

Hussein Saleh @husseinsaleh_official



„Bei der Erstellung von Care Content liegt der Fokus besonders auf Ästhetik und einer stimmungsvollen Inszenierung. Dabei sollte die entspannte Atmosphäre und die Genussmomente, die die Kundin erlebt, im Vordergrund stehen. Der Inhalt sollte weniger auf die Inhaltsstoffe eingehen, sondern vielmehr den Nutzen für das Haar der Kundin und das schöne Endergebnis in den Mittelpunkt rücken.“

Christoph Filser @christophfilser.beifreunden

„Unser Erfolgsgeheimnis ist das Produkt des Monats. Wir verknüpfen neue Produkte und Behandlungen mit einem Service und geben uns immer einen Monat, um das Ganze umzusetzen und zu vertiefen. In unserer morgentlichen Besprechung analysieren wir die positiven und negativen Aspekte und können sofort an der Umsetzung feilen. Das Team entscheidet mit und ist dadurch supermotiviert, die Dienstleistungen umzusetzen.“

Lisa Futterer-Wiesner @hairart.lisa



Entdecke die Welt von System Professional:



systemprofessional.com
@wellapro_dach