Nicht nur für Existenzgründer, sondern auch für Beauty-Profis!

BEAUTY FORUM
HAUTNAH ERLEBEN!

„Wer mit dem Gedanken spielt, sich in der Schönheitsbranche selbstständig zu machen, sollte diesen Ratgeber lesen. Informativ, anschaulich und praxisnah auf das Beautybusiness zugeschnitten, werden die Grundlagen der Existenzgründung erläutert."

Selbstständig ohne Umwege ...

... das wünscht sich jeder Existenzgründer. Besonders im Beautybusiness kann eine gründliche und strukturierte Startphase über Erfolg oder Niederlage des gesamten Unternehmens entscheiden. Egal, ob Sie Friseurin, Kosmetikerin oder Nagelstylistin sind: Zahlreiche Checklisten, Muster, Experteninterviews u. v. m. machen diesen Ratgeber zum unverzichtbaren Wegbegleiter auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Und wer bereits selbstständig ist, erfährt, wie sich Erfolg auf Dauer planen lässt und Durststrecken und Motivationslöcher überwunden werden können.

Dieses Buch ist das Richtige für Sie, wenn Sie

- die Basics der Existenzgründung lebensnah und leicht verständlich präsentiert bekommen möchten
- Ihre getätigten Schritte anhand von Checklisten und Notizseiten zusammenfassen und kontrollieren wollen
- Wert auf Experteninterviews, Beispielfotos und -formulare sowie Ratschläge aus vielen Jahren Erfahrung legen
- bereits selbstständig sind, aber besser werden wollen oder mit Problemen im Rahmen Ihrer Existenzsicherung zu kämpfen haben
- auf Spaß beim Lesen nicht verzichten möchten!

ISBN 978-3-00-035536-3
9 783000 355363

Vital®
KOSMETIKAKADEMIE
www.vital-kosmetikakademie.de

Jeannetta Kranepuhl • Gloria Maria Reich • Francesco Reich

Schatz, ich mach mich grad mal selbstständig!

Ratgeber für die leichte Existenzgründung in der Beautybranche

Bestellen unter
030. 21 47 87 30
www.vital-kosmetikakademie.de

Die Pflichtlektüre für alle Beauty-Profis!

UVP: 24,90 Euro

Inhalt

1. **Selbstständig. Warum überhaupt?** Vor- und Nachteile der Selbst-und-Ständigkeit 11
2. **Selbstständig, ich?** Sind Sie der Typ dafür? Machen Sie den Test! 15
3. **Die ersten Schritte mit einem Partner an Ihrer Seite** Kompetente Wegbegleiter für Ihren Start 25
4. **Behördengänge und Formalia** Pflichtbesuche bei Anwalt, Versicherung, Ämtern und Co. 31
5. **Mehr Gewinn mit klaren Strukturen** Nichts geht ohne Businessplan! 4
6. **Zielgruppenanalyse** Wen möchten Sie ansprechen? Und ein Beispiel zur Preiskalkulation
7. **Standortanalyse** Ein Exklusiv-Spa im Studentenviertel? 55
8. **Fördermöglichkeiten und Finanzen** Staatliche Institutionen können Sie finanziell unterstützen 59
9. **Einkaufs- und Partner-Check** Im Einkauf liegt der Ertrag 63
10. **Werbung und Marketing** Interior Design, Internetwerbung, Flyer und Co. 67
11. **Kommunikation** Sender-Empfänger-Prinzip erkennen, um Missverständnisse zu vermeiden 87
12. **Mitarbeiterführung und -motivation** Chef sein, ohne sich Magengeschwüre zu züchten 99
13. **Kundenbindung. Dauerhaft und effektiv** Rituale schaffen. Entspannung allein ist kein Lockmittel mehr 107
14. **Das Verkaufsgespenst** Keine Angst vor dem Produktverkauf 111
15. **Trends** Wie halte ich mich und mein Unternehmen stetig auf dem neuesten Stand? 117
16. **Susis Kosmetikstübchen** Sie sind Susis Beraterin – verhelfen Sie ihr zu mehr Umsatz! 123
17. **Es geht immer noch besser!** Setzen Sie sich Ziele, um motiviert immer mehr zu erreichen 129
18. **Erfolgsgeschichten** Erfolgreiche Selbstständige präsentieren ihren Arbeitsplatz 137
19. **Experteninterviews** Langjährige Profis aus der Branc wichtige Denkanstöße
20. **Jahresrückblick – Jahresvor** Aus Vergangenem lernen um noch besser zu werden!
21. **Anlagen** Wichtige Adressen, Must d Checklisten to go

14.

Das Verkaufsgespenst

Leseprobe

Es ist in zahlreichen Geschäften unterschiedlichster Branchen beheimatet und versteckt sich gern hinter Warenregalen, zwischen Cremetöpfen oder auch in den Köpfen des Personals. Oft ist es klein, unsichtbar und für den Kunden gar nicht wahrzunehmen. Die Rede ist vom Verkaufsgespenst. Viele Fachkräfte in der Beautybranche sind zwar in der Lage, eine perfekte Behandlung durchzuführen und dem Kunden professionell zu erklären, warum er dringend diese oder jene Behandlung nötig hätte, wenn es aber an den Warenverkauf geht, geraten viele in Panik, kassieren den Kunden so schnell wie möglich ab und verpassen so die Chance, sich ein zusätzliches Einkommen zu sichern. Diese Angst vor dem Verkauf ist gar nicht nötig, denn wenn Sie sich selbst, Ihr Institut, Behandlungen und Folgetermine verkaufen können, warum dann nicht auch Produkte? Bedenken Sie immer, dass auf den Produktverkauf in keinem Geschäft verzichtet werden kann und darf! Im Beautybusiness verdienen Sie in der Regel durch die Dienstleistung nicht genug, um den nötigen Umsatz zu machen. Weder Friseure noch Kosmetikerinnen oder Nageldesigner können und wollen daher auf den Verkauf von Produkten verzichten.

Wir stellen Ihnen nun die klassischen Gedankenfallen vor, die Sie daran hindern, Produkte zu verkaufen:

- **Ich muss meine Produkte loswerden.**
- **Mein Kunde hat kein Geld dafür.**
- **Ich würde dafür kein Geld ausgeben.**
- **Die Behandlung war schon teuer genug.**
- **Der Preis des Produktes ist zu hoch.**
- **So etwas hat mein Kunde noch nie gekauft.**

Wichtig: Lehnen Sie solche Gedanken, die Sie daran hindern, Geld zu verdienen, ab! Stellen Sie immer den Nutzen, den das Produkt für Ihren Kunden hat, in den Vordergrund. Um das zu können, müssen Sie von Ihren Produkten überzeugt sein und diese genau kennen. Diesen Punkt hatten wir bereits unter „Einkauf“ mit Ihnen besprochen. Der Nutzen, den der Kunde aus dem Produkt hat, ist Ihr Verkaufsargument. Sie müssen schon während der Behandlung beginnen, diesen Nutzen einfühlsam und unaufdringlich herauszuarbeiten ...