

Management im Unternehmen Friseursalon

Management im Unternehmen Friseursalon

Rentables Unternehmen oder berufliche Leidenschaft? Nicht entweder oder: die Freude bei der Arbeit ist insbesondere in der Friseurbranche Voraussetzung für den Erfolg! Das Seminar richtet sich an Friseur(-Unternehmer/innen), die ihre fachliche Leidenschaft und ihr Können wirtschaftlich erfolgreich einsetzen möchten.

Marketing

Kleine Unterschiede veranlassen den Kunden sich zu entscheiden - FÜR oder GEGEN Ihren Salon

- ✓ Wir arbeiten Ihre Unterschiede zur Konkurrenz heraus und beschreiben aus Sicht des Kunden den Nutzen Ihres Angebots.
- ✓ Wir kalkulieren Ihre Preisuntergrenze und sehen Strategien zur optimalen Preisfindung unter Berücksichtigung des Marktes.
- ✓ Als Voraussetzung für schlagkräftige Werbung lernen Sie, Ihre Zielkunden zu bestimmen und deren Gewohnheiten für sich zu nutzen.
- ✓ Wir diskutieren Bestpractice-Beispiele für gute Werbung



Planung

Ohne Ziel sind Sie in jedem Hafen falsch. Besondere Herausforderung bei der Planung ist, dass die Ziele nicht immer unmittelbar beeinflusst werden können.

- ✓ Sie lernen, Ziele zu definieren und die Anforderungen an eine gute Zielbeschreibung kennen.
- ✓ Wir planen Leistungstreiber, die direkt von Ihnen und Ihren Mitarbeitern beeinflusst werden können und verknüpfen diese mit Ihren Teilzielen und Zielen
- ✓ Wir erstellen eine Planung für Mitarbeiter nach Kundenentwicklung und Preisentwicklung. Daraus berechnen wir die Einzel- und Gesamtumsatzentwicklung und planen mit diesen Ergebnissen nach Abzug der Plankosten den Gewinn.

Steuerung

Die geplanten Frühindikatoren ermöglichen es, rechtzeitig einzugreifen. Nicht erst nach der Feststellung ob alle Ziele erreicht wurden.

- ✓ Sie lernen, die geplanten Maßnahmen und Teilziele als Verantwortung und Aufgaben einzelnen Mitarbeitern zuzuordnen. (In der Friseurbranche beeinflusst der einzelne Mitarbeiter seine Kundengewinnung und -bindung. Deshalb muss die Verantwortung des Einzelnen bei der Planung dieser Teilziele mit einfließen.)
- ✓ Sie lernen, Mitarbeiter in die Planung einzubinden. So entsteht bei Mitarbeitern ein Bewusstsein für den eigenen Verantwortungsbereich.
- ✓ Sie erhalten ein verständliches und individuelles Kennzahlensystem für Friseurunternehmen. Dieses ist nach Mitarbeitern unterteilt und führt alle Ziele übersichtlich zum Gesamtziel zusammen, so dass jeder Mitarbeiter seine Verantwortung für den Gesamterfolg erkennt.
- ✓ Sie lernen, Soll-Ist-Vergleiche zu analysieren und Maßnahmen daraus abzuleiten. Dabei spielt stets die Frage eine Rolle, ob eine eventuelle Ist-Abweichung aufgrund fehlerhafter Umsetzung oder aufgrund falscher Maßnahmen eingetreten ist.



Ihr Referent: Michael Reichert

Mein Wissen habe ich nicht nur aus Studium und Büchern. Ich bringe über acht Jahre Erfahrung in der Beratung mit. Seit Januar 2015 bin ich hauptberuflich Existenzgründungsberater bei der IHK Ulm. Nebenberuflich berate ich zumeist Friseurunternehmen über meine 2010 gegründete MR | Consult. Vor dem Studium und meiner Tätigkeit als Unternehmensberater war ich im Logistiksektor unter anderem als Speditionsleiter tätig. Den ersten Kontakt zur Friseurbranche bekam ich im Jahr 2001 als Mitarbeiter bei der Wella AG.

