

EBOOK



SHAIRINGS

EDDY EN
VERONIQUE
VERMEULEN
DEVOS

INHOUDSTAFEL

thema 01 Boekhouder

thema 02 Tariefverhoging

thema 03 Stoelverhuur

thema 04 Sociale media

thema 05 Een dag minder werken

thema 06 Kapper aan huis

thema 07 Acties in het kapsalon

thema 08 Kapper=psycholoog?

thema 09 Online agenda

thema 10 Ecologie/duurzaamheid

- Zijn taak is: je aansturen om op het einde van de rit zo weinig mogelijk te moeten betalen.
- Is een belangrijke raadgever voor je kapsalon
- Belangrijke vraag die je gerust mag stellen:
- Hoeveel zal ik moeten betalen?
- Je moet hem kunnen bellen, zonder dat de klok de minuten registreert.
- Het moet "klikken" met je boekhouder.
- Onderhoud een nauw contact.

- Verhoog je tarief op 1/12 ipv 1/1
- 1x per jaar
- 1,72€/minuut is een richtpunt.

aankondigingstekstjes:

Diesel op recordhoogte, een ongeziene elektriciteitsprijs, maar de prijsverhoging van je kapsalon blijft beheerst en wijs.

Alle prijsverhogingen zitten aan uw poen, gelukkig is de prijsverhoging van uw kapsalon te doen.

Is diesel onbetaalbaar?

Het nieuw tarief van je kapsalon blijft makkelijk haalbaar.

02 TARIEF

SHAIRINGS

- Reken altijd de tijd mee:
tijd+product+btw = vraagprijs
- Geef duidelijke info VOORAF omtrent de kostprijs.
- TIP: KLOK EENS AL JE BEHANDELINGEN:
 - *neem de tijd op die je per behandeling nodig hebt en neem daarvan het gemiddelde.*
 -
- uithangen? neen? ja? (beter verrassingen voorkomen?)

Alle prijsverhogingen
zitten aan uw poen



Gelukkig is de
prijsverhoging van uw
kapsalon te doen 😊

- Opgelet: enkel doen als de huurder actief is in meerdere zaken (risico op schijnzelfstandigheid)

- Model 1:

prijs: 100€/dag voor de stoel.

Huur-kapster brengt alles mee: producten, materiaal...

Huur-kapster heeft eigen agenda en eigen klanten.

- Model 2:

in onderaaneming (bijberoep) als ze zelf zelfstandig is in hoofdberoep (risico schijnzelfstandigheid!)

tarief: 30% op omzet.

- Model 3:

een kapster-aan-huis inhuren

- na-voor in plaats van voor-na
- foto's bewerken met
 - vista create
 - MoldIV
 - canva
- Chatgpt om mooie tekst te maken



- ONDERWERPEN OM EEN NIEUWSBRIEF OVER TE VERSTUREN:

1

2

3

januari	nieuwjaar	frisée/vitamel	
februari	snit met pit	glanstips	
maart	lentemagazine	stijltang tips	vrouwendag
april	haren wassen	haaruitvaltest	
mei	masker versus conditioner	split ends	moederdag
juni	studenten	respect: wist je dat...	vaderdag
juli	vakantietips	voor/na	
augustus	vakantietips	krullentips	
september	luizen	brushen met velcro	
oktober	herstmagazine	tips tegen pelletjes	
november	vroegboekkorting	boek online	
december	promotie cadeaubonnen		

05 MINDER WERKEN

SHAIRINGS

- na corona is de stap naar een dag minder werken zeker makkelijker
- jeugd doet het blijkbaar sneller
- zaterdag is stoppen om 14u reël geworden

tip:

- vlot je online agenda dicht zetten bvb om 16u als je merkt dat het een namiddag kalm is. (zo vermijd je dat je om 18u nog een afspraak krijgt)
- Het omgekeerde kan ook: 's morgens een half uur vroeger open zetten als het druk is.



06 AAN HUIS

SHAIRINGS

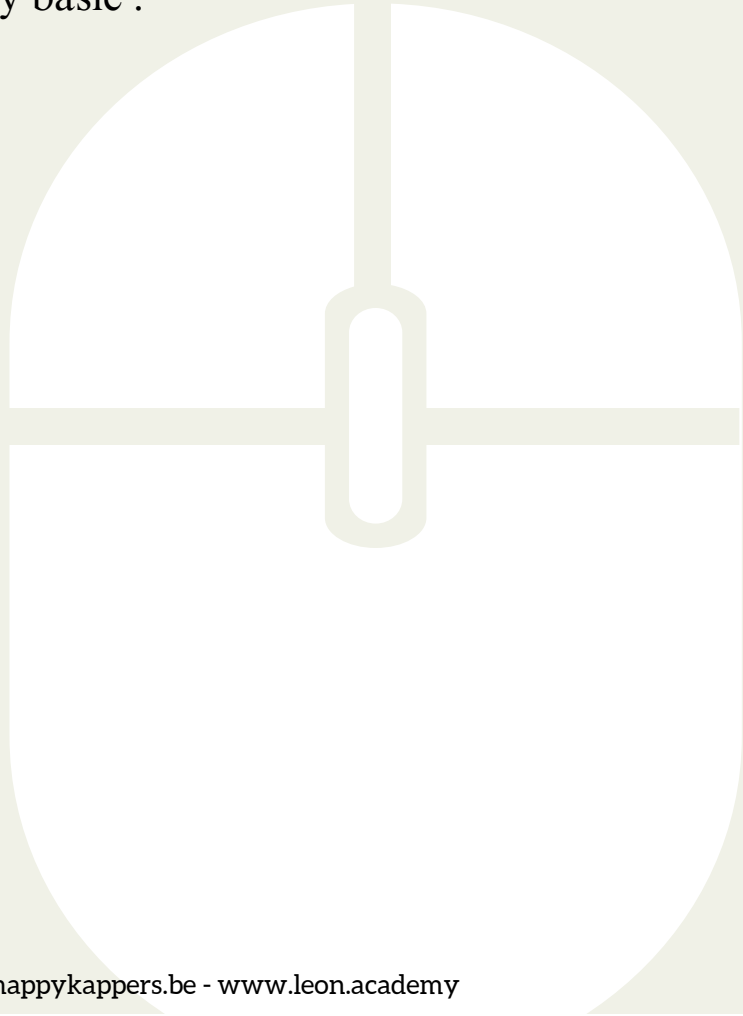
- Een supplement als je aan huis gaat is normaal: 5 à 10€
- Blijf rond de deur, zo vermijd je te groot tijdverlies.
- Als je "uitzonderlijk" aan huis gaat is géén supplement aanrekenen wellicht promotioneel sterker dan die éénmalige 5 of 10€ supplementen

- Maak je eigen staaltjes in kleine potjes. Schrijf eigenhandig de naam van je klant op het potje en hoe toe te passen. (enkel aan te raden bij "eenvoudige, risicoloze producten)
- Grijp speciale gelegenheden in het jaar aan.
- Leuk idee: de "communie-brochette"
- Beurten kaart opstarten
- Nieuwe klanten belonen (wees voorzichtig in verband met héél trouwe klanten (verdienen vaak ook om eens in de bloemetjes gezet te worden)
- Actie op facebook via het delen van een post.

- TIPS EN WEETJES
- Soms voel ik me als een spons, ik moet vaak de knop omdraaien als ik het privé binnen stap.
- Ik kan vaak mijn eigen ei niet kwijt, altijd maar luisteren: is lastig.
- Een fysiek schouderklopje doet wonderen bij je klant.
- Durf vriendelijk stop zeggen als je voelt dat het voor jou niet meer lukt.
- Als je een moeilijk gesprek verwacht, probeer de klant alleen bij je te hebben.
- Soms sta je met je mond vol tanden.
- Geef extra aandacht:
- Handel trager en zorgvudiger bij klanten die het op dat moment moeilijk hebben: vb rustiger handdoek in nek leggen, aandachtiger wassen, soms eens droger stil leggen... Zo schenk je extra aandacht die je klant op dat moment nodig heeft.

Tips voor de menustructuur van je online agenda:

- Zorg voor een beperkte keuze (de tijd is vaak gelijkaardig)
- Te veel keuze zorgt voor keuzestress voor de klant, dus, stay basic .



10 DUURZAAMHEID

SHAIRINGS

- Het thema duurzaamheid wordt hoe langer hoe belangrijker.
- Ideaal om aan klanten te communiceren dat ook jij je steentje bijdraagt.
- Een "voorlopige" lijst met tips om ecologischer, duurzamer te werken:
 - Wegwerpotjes/kapmantels, in opgang sinds corona dragen bij tot de afvalberg. Check of ze recuycleerbaar zijn.
 - Katoenen handdoeken versus papieren handdoeken: de discussie woedt. New eco handdoeken uit microfibre zijn een waardig alternatief: altijd zacht en droog in 20 minuten (binnen of buiten gedroogd)
 - Navulling verkoopproducten, eventueel met korting is een mooie optie.
 - In vraagstelling van een 2de wasbeurt. Is dit altijd nodig?
 - Hairrecycle: ophalen van geknipte haren : kan interessante publiciteit op leveren.
 - Word een eco-verantwoordelijke kapper. Beperk uw ecologische voetafdruk en stel klanten tevreden die zich elke dag bewuster zijn van milieukwesties en het belang van duurzame consumptie.

10 DUURZAAMHEID

SHAIRINGS



<https://ecoheads.com/>



**Geef een tweede
leven aan
geknipte haren.**

<https://hairrecycle.be/nl/>