



smadooh
MEDIA

AUSGABE | FEBRUAR 2023

DIGITALISIERUNG IM FRISEURSALON

Offizieller Newsletter von smadooh MEDIA



Das findest Du in dieser Ausgabe:

Die Digitalisierung in der Schweiz

Die Reise des Kunden auf der Suche nach seinem Friseur

Digitalisierung im Friseursalon

Professionelle Unterstützung bei der Digitalisierung im Friseursalon

Die Digitalisierung in der Schweiz

In den letzten Jahren hat die Digitalisierung in der Schweiz eine enorme Entwicklung genommen und hat in vielen Branchen zu tiefgreifenden Veränderungen geführt. Unternehmen und Organisationen in der ganzen Schweiz haben begonnen, ihre Geschäftsprozesse zu digitalisieren, um ihre Effizienz zu steigern und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.

Einer der wichtigsten Treiber der Digitalisierung in der Schweiz ist die zunehmende Verbreitung von Smartphones und anderen mobilen Geräten, die es den Menschen ermöglichen, jederzeit und überall online zu sein. Dies hat dazu geführt, dass immer mehr Dienstleistungen und Angebote online verfügbar sind und auch die Kommunikation zwischen Unternehmen und Kunden hat sich verändert.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die zunehmende Verbreitung von schnellem Internet, die es ermöglicht, auch größere Datenmengen schnell zu übertragen und damit die Nutzung von Cloud-Diensten und anderen digitalen Tools zu ermöglichen. Auch die Einführung von 5G in der Schweiz wird dazu beitragen, die Digitalisierung weiter voranzutreiben.

Die Digitalisierung bringt in der Schweiz große Veränderungen mit. Unternehmen müssen die Digitalisierung als Chance verstehen und sich auf die veränderten Anforderungen und Bedürfnisse einstellen, um erfolgreich zu bleiben.

„DIGITALISIERUNG ALS CHANCE.“

Die Reise des Kunden auf der Suche nach seinem Friseur

Im Marketing wird von „Touchpoints“ gesprochen. Touchpoints sind Wegweiser, die dort stehen, wo der Kunde auf seiner Reise auf der Suche nach seinem Friseur vorbeikommt.

Customer Journey Analog und Digital als Ergänzung

Digitale Welt

Analoge Welt



Wird der potenzielle Kunde konsequent zum eigenen Betrieb gelotst, also auf seiner Reise immer wieder "getouched" wird er dort landen.

Der Weg des Kunden führt auch durch die digitalen Weiten des Internets. Verlieren Sie ihn dort nicht! Stellen Sie auch dort Ihre Wegweiser auf und leiten ihn von Station zu Station zu Ihrem Friseursalon!

Damit ein Kunde Stammkunde wird, müssen sowohl die analogen als auch digitalen Stationen professionell bedient werden.

Die Etappen der Reise

Am Anfang steht der Wunsch, das Bedürfnis. Der Kunde braucht etwas. An Informationen mangelt es nicht. Die beste Werbung ist seit eh und je: die Mundpropaganda, der Champion im Marketing. Diese erfolgt mittlerweile nicht nur analog im Gespräch face-to-face, sondern vor allem auch digital auf Bewertungsplattformen. Empfehlungen im Internet genießen hohe Beliebtheit.

Der Kunde sucht Informationen zum Betrieb über Bilder, Geschichten und Videos. Und nicht nur über diesen Betrieb, sondern auch über viele andere Anbieter.

Dabei punktet der Betrieb, der seinen Friseursalon, seine Mitarbeiter*Innen, seine Friseurdienstleistungen sympathisch, kompetent und vertrauensvoll präsentiert.

Nach dem digitalen Stresstest fällt die Entscheidung. Und der Kunde reserviert sich mit zwei, drei Klicks seinen eigenen Friseurtermin. Das ist die Erwartungshaltung.

Falls eine Onlinereservierung nicht möglich ist, wird zwar noch zum Handy gegriffen, um den ausgewählten Betrieb zu kontaktieren, doch das wird bereits als umständlich empfunden.

Betrifft ein Kunde dann den Friseursalon, ist der persönliche Service, die individuelle Beratung, das perfekte Rundum-Wohlfühlprogramm und der perfekte Haarschnitt entscheidend. Hier punktet jeder mit seinem Markenzeichen! Das ist das Können!

Aus begeisterten Kunden werden nicht nur Stammkunden, sondern auch Botschafter des Betriebs, wenn man seine Kunden weiter pflegt und mit ihnen laufend in Kontakt bleibt.

Digital ist das leichter denn je. Der zufriedene Kunde, der digital seine Begeisterung kundtut, sorgt mit seiner Empfehlung für den digitalen Schneeballeffekt.

**„FÜR DIE
VERÄNDERUNG
VOM
POTENZIELLEN
KUNDEN
ZUM
STAMMKUNDEN
MUSS
ANALOG UND
DIGITAL IM
WECHSELSPIEL
AGIEREN.“**

Digitalisierung im Friseursalon

Die Digitalisierung bietet auch für Friseursalons riesige Chancen entlang des Customer Journey. Durch den Einsatz von modernen Technologien und Tools kann die Kunden-Akquisition, der Kundenservice, die Kundenbindung sowie das Betriebsmanagement vereinfacht und gleichzeitig verbessert werden.

KUNDEN AKQUISITION

- Website (attraktive Firmen-präsentation, kundenfreundliche Möglichkeiten der Termin-Onlinebuchung, interessante Angebotsgestaltung etc.)
- Digitaler Erfahrungsaustausch auf Social Media (facebook, instagram, pinterest, youtube)
- Buchungs-u. Bewertungs-plattformen (treatwell, bookgoodlook u.a)

KUNDENSERVICE

- **Digitales Entertainment (ergänzend oder anstelle von Zeitschriften)**
- Computergestützte Beratung (z.B. Gesichtsvermessungen, Augmented reality-Programme zur Visualisierung von Frisuren und Make-up etc.)
- Internet of Things: digitale Technologien bei der Haaranalyse (Analyse der Haare auf molekularer Ebene) und darauf aufbauend individuelle personalisierte Pflegeprodukte, die direkt im Friseursalon produziert werden.

DIGITALISIERUNG IM FRISEURSALON

- Automatisiertes Bestellwesen
- Digitale Zeiterfassung und digitales Mitarbeitermanagement
- CRM -Systeme (digitale Kundendatei für Kundenhistorie für ein hochindividuelles Service, z.B. Dokumentation von Farbnuancen und Mischverhältnissen etc.)*
- Firmeneigene Social Media Kanäle
- Registrierkassa

- CRM -Systeme, um Kundendaten systematisch auszuwerten für eine digitale Optimierung der Kundenbeziehung*
- Social media und Co. für Rabattsysteme, Angebote etc.
- Newsletter, blogs etc.

DIGITALES BETRIEBSMANAGEMENT

KUNDENBINDUNG

**„MODERNE TECHNOLOGIEN BRINGEN
VEREINFACHUNGEN UND
VERBESSERUNGEN ENTLANG DES
CUSTOMER JOURNEY.“**

Kunden Akquisition

Einer der wichtigsten Aspekte der Digitalisierung im Friseursalon ist die Kundenakquisition.

Eine attraktive Präsentation auf der Website, die Möglichkeit, Termine online zu buchen und interessante Angebote können dabei helfen, neue Kunden zu gewinnen.

Auch der digitale Erfahrungsaustausch auf Social Media Plattformen wie Facebook, Instagram oder Pinterest und die Nutzung von Buchungs- und Bewertungsplattformen wie Treatwell oder Bookgoodlook können dazu beitragen, neue Kunden zu gewinnen.

Kunden Service

Auch im Kundenservice bietet die Digitalisierung viele Vorteile.

smadooh media bietet ein digitales Netzwerk mit einem einzigartigen Lifestyle Entertainment Programm zur Unterhaltung der Friseur-Kunden.

Auf dezenten Screens wird das monatlich wechselnde Entertainment Programm aus aktuellen und saisonalen Themen ausgestrahlt.

Ergänzt mit gezielten Werbebotschaften und Promoblöcken zu den eigenen Produkten und Dienstleistungen, stärkt der Friseursalon sein Image, die Kundenbindung und erreicht bis zu 15% mehr Umsatz mit den eigenen Produkten und Dienstleistungen.

Computergestützte Beratungen wie Gesichtsvermessungen oder Augmented Reality-Programme können bei der Auswahl der perfekten Frisur oder des passenden Make-ups unterstützen.

Auch das Internet of Things (IoT) bietet im Friseur-Salon neue Möglichkeiten: Durch die Analyse der Haare auf molekularer Ebene können individuelle, personalisierte Pflegeprodukte hergestellt werden, die direkt im Salon produziert werden.



**„MEHR
UMSATZ MIT
EIGENEN
PRODUKTEN
UND DIENST-
LEISTUNGEN“**



Kundenbindung

Um die Kundenbindung zu stärken, bieten sich CRM-Systeme an, die Kundendaten systematisch auswerten und somit eine digitale Optimierung der Kundenbeziehung ermöglichen.

Auch Social Media und Co. können für Rabattsysteme und Angebote genutzt werden und Newsletter oder Blogs können dazu beitragen, die Beziehung zu den Kunden aufrechtzuerhalten.

Digitales Betriebsmanagement

Nicht zu vergessen ist auch das digitale Betriebsmanagement im Friseursalon.

Automatisierte Bestellsysteme, digitale Zeiterfassung und Mitarbeitermanagement sowie CRM-Systeme mit digitalen Kundendateien können den Betrieb erleichtern und optimieren.

Auch die Nutzung von eigenen Social Media Kanälen und die Umstellung auf eine Registrierkasse tragen zur Digitalisierung bei.

**„PROFITIERE
AUCH DU VON DER
DIGITALISIERUNG!**

**WIR
UNTERSTÜTZEN
DICH SEHR
GERNE.“**





smadooh
MEDIA

**„WIR SCHENKEN
DIR 3 MONATE
SMADOOH
ENTERTAINMENT.“**

Professionelle Unterstützung bei der Digitalisierung

Insgesamt bietet die Digitalisierung im Friseursalon also viele Möglichkeiten, den Service zu verbessern, neue Kunden zu gewinnen und die Kundenbindung zu stärken. Es lohnt sich also, sich mit den neuen Technologien und Tools auseinanderzusetzen und sie für den eigenen Salon zu nutzen.

Wenn auch Du von den Vorteilen der Digitalisierung im Friseursalon profitieren möchtest, dann zögere nicht, uns zu kontaktieren um dich von unserem digitalen Angebot zu überzeugen.

Wir stehen Dir auch gerne für individuelle Beratungen zur Verfügung und freuen uns darauf, Dich und Dein Friseursalon in die digitale Zukunft begleiten zu dürfen.

smadooh media

**Schau Dir smadooh MEDIA im Detail an!
Wir schenken Dir smadooh MEDIA für 3 Monate**

Direkt zum Angebot smadooh MEDIA

