

# DETOX CHALLENGE VOOR DE SALON

## Dag 1: Fysieke detox salon

### Kijk eens om je heen...

Vandaag ga je eens met de blik van een nieuwe klant naar jouw salon kijken; wat zie je allemaal? En is dat ook waar je de aandacht op wilt richten? Doorloop eens de hele 'route' die jouw klant doorloopt bij een bezoek aan de salon.

#### Welke prikkels zend je uit in de salon?

- Welke posters/schilderijen hangen er? Versterken ze wat jij wilt overbrengen? Zijn ze nog mooi, netjes en schoon? Hangen ze recht?
- Heb jij je diploma's aan de muur? Kijk dan eens kritisch of het de diploma's zijn van de vaardigheden waar jij je op wilt richten met je salon. Wanneer je je bijvoorbeeld richt op huidverbetering, dan voegt een certificaat van manicure, wimperextensions of lomi lomi massage niet veel toe... Sterker nog, het leidt af en je wordt minder als specialist van huidverbetering gezien!
- Welke tijdschriften liggen er op de leestafel? Zijn ze bewust gekozen? Gericht op jouw doelgroep en versterkt het waar jij mee bezig bent in de salon? Zijn ze netjes, schoon, actueel en wisselt het aanbod af en toe?
- Welke folders en displays heb je? Stralen ze uit wat jij wilt aantrekken? En zijn ze netjes en actueel? NB: de display met de trendkleuren van vorig jaar is nu niet meer actueel!
- Zijn er zaken zichtbaar, die voor je klant niet interessant zijn? Bijvoorbeeld cursusmappen, administratie zaken etc. etc.

#### Is ALLES schoon, heel en netjes?

- Harsresten, wimperverf vlekken etc. op je apparatuur, prullenbakje, keukenkastjes etc.
- Hoe zien je handdoeken, stoelhoezen etc. er uit?
- En... hoe ziet het er achter de kastdeuren uit? Wat zie jij (en soms jouw klant ook!) als je een kastdeur open doet of een lade opentrekt? Ook voor jezelf is het heel fijn als alles lekker opgeruimd is. Want een opgeruimde salon, is een opgeruimd hoofd!
- Hoe zien de ramen, deuren, muren en het plafond eruit?

#### Zintuigen:

- Wat ziet de klant als hij/zij in de wachtruimte zit? Of in de behandelstoel? Of wanneer hij/zij naar toilet gaat?
- Wat ruikt je klant bij binnenkomst, in de salon, bij het toilet?
- Wat hoort je klant? Heb je mooie muziek? Varieer je af en toe?

#### Tot slot: is de decoratie up to date?

**Succes!**

Morgen ga je aan de slag met je aanbod aan behandelingen...

