

# DETOX CHALLENGE VOOR DE SALON

## Dag 3: Detox producten

Past jouw merk of passen jouw merken (nog) bij jou en bij waar jouw salon voor staat? Als jij je bijvoorbeeld helemaal gespecialiseerd hebt in anti-aging, dan hoef je niet een hele uitgebreide voorraad aan acne producten. Zorg voor een relevant assortiment. Liever een smal assortiment dat je goed op voorraad hebt, dan een breed assortiment waarvan je maar enkele producten op voorraad hebt! De laatste bitterbal van de schaal neemt ook niemand...

### Salonproducten:

Hoe zien je salonproducten er uit? Schoon, netjes en representatief? Houdbaarheid? Heb je nog salonproducten op voorraad van behandelingen die je niet meer aanbiedt? Wees eens eerlijk, ga je ze nog gebruiken? Of wacht je net zo lang tot ze over datum zijn? Als ze nog goed zijn, wil een collega ze misschien van je overnemen? Of heb je er een andere oplossing voor?

### Verkoopproducten:

Bekijk alle producten; Zijn er geen producten over datum? Uit het assortiment? Zien de verpakkingen er representatief uit?

### Make-up:

Zijn de displays netjes, goed gevuld, schoon en heb je de bijbehorende producten op voorraad? Heb je nog seizoensdisplays of trend make-up staan, anders dan van het huidige seizoen?

### Randzaken:

Is er qua productassortiment sprake van randzaken/ruis? (sieraden, tassen etc.). Focus je op jouw hoofdzaken, die jouw concept onderstrepen! Dus wanneer je je richt op huidverbetering, dan passen skintools als een dermaroller, jaderoller of cupping sets voor thuis wel, maar sieraden niet.

### Promotiemateriaal?

Folders: relevant, up-to-date, netjes, representatief?  
Proefjes: relevant, houdbaarheid, representatief?  
Tasjes: netjes, relevant (dus niet van een merk dat je niet meer verkoopt)?  
Inpakpapier: netjes, verzorgd, passend bij salonconcept (en misschien zelfs bij het seizoen)?  
Kadobonnen: netjes, op voorraad en gemakkelijk te pakken/maken? (maak er een feestje van!)

**Succes!**

**Morgen gaan we eens naar je klantenbestand kijken...**

