



7 Gouden tips voor meer klanten en omzet met je salon

Met dit stappenplan word je de #1 Salon in jouw regio

Je hebt een mooie schoonheidssalon, je bent super goed in je vak en je hebt alle certificaten op zak. Kortom, jij bent helemaal wat klanten zoeken! Maar die klanten...daar zou je er wel wat meer van willen hebben. En de tarieven die je hanteert? Hoe mooi zou het wel niet zijn als je die kunt verhogen, zonder dat je klanten kwijtraakt? Bedenk je eens in wat dat voor je salon en voor jezelf zou betekenen. Een continue stroom klanten die ook nog eens graag meer willen betalen per behandeling. Klinkt lekker toch!?

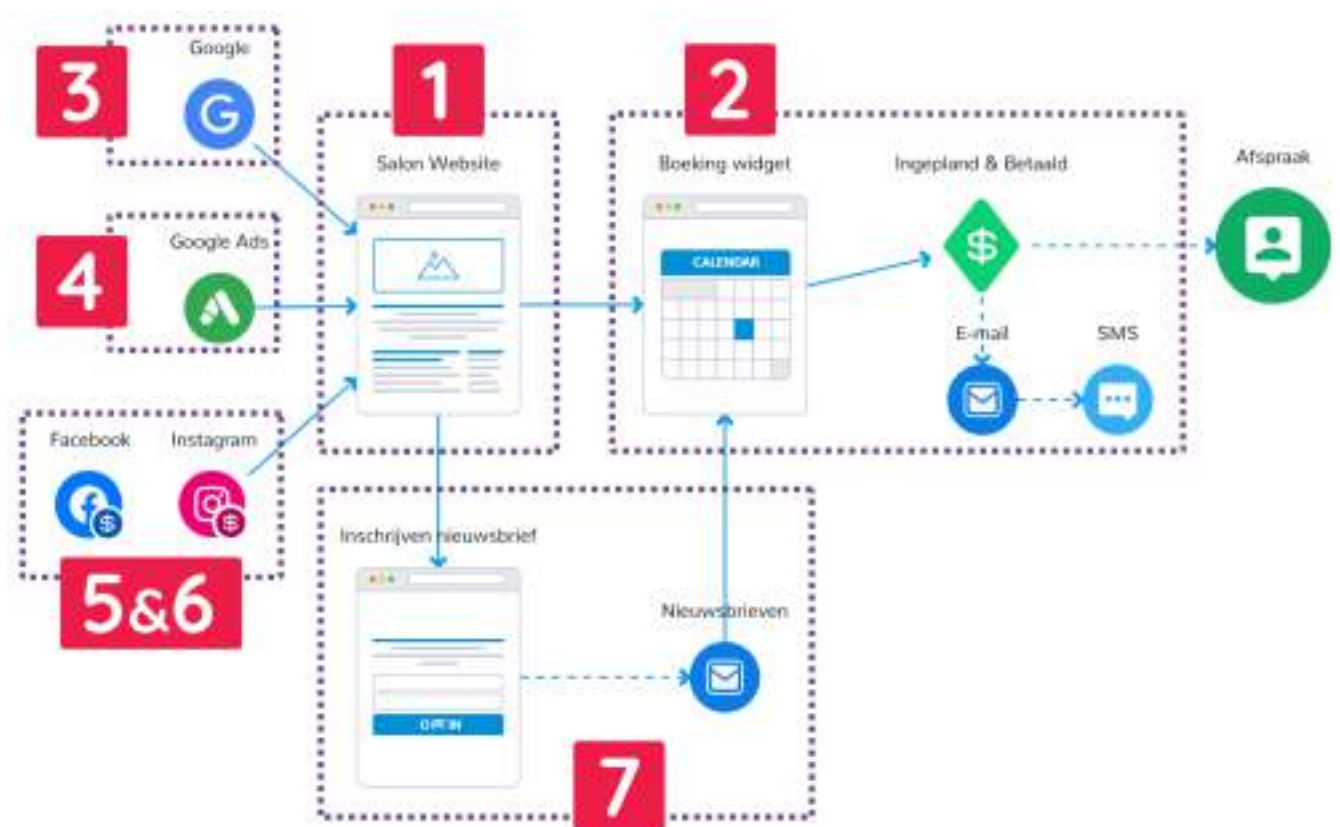
Dan hebben we goed nieuws voor jou. Ook jij kunt bizarre resultaten behalen met jouw salon. Als je aan de slag gaat met de tips uit dit ebook lopen de klanten binnen de kortste keren de deur bij je plat en draai je meer omzet dan je ooit had durven dromen. Deze tips en strategieën zijn stuk voor stuk uitvoerig door ons in de praktijk getest en bewezen effectief. Niet geschikt voor mensen die het allemaal wel prima zo, wel voor ondernemers die graag fantastische resultaten willen behalen.

Kortom: Wil je groeien met je salon? Meer bereik via social media? Meer naamsbekendheid bij jou in de regio? De juiste klanten binnenhalen? Hogere tarieven hanteren? Lees dan snel verder!

SalonPower Blueprint

Wij hebben een **supergave strategie** ontwikkeld waarmee je meer klanten en omzet kunt krijgen voor je salon, zonder dat het je veel tijd en geld kost.

Wees gerust! Het is echt niet lastig, als je maar weet welke stappen je moet nemen. En die stappen hebben we al helemaal voor je uitgedacht in de SalonPower Blueprint. In de komende hoofdstukken zoomen we in op elke stap. Ga je dit toepassen? Dan zul je zien dat je vanzelf gaat groeien met je salon!





#1. Maak je website onweerstaanbaar

Je hebt een schoonheidssalon en dus heb je ook een eigen website. Toch? Eigenlijk kan elk bedrijf niet meer zonder en schoonheidssalons zijn geen uitzondering. Een website hebben is leuk, maar een website moet meer zijn dan een visitekaartje van je bedrijf. Je website moet hoog scoren in Google en potentieel nieuwe klanten overtuigen om een afspraak bij jou te boeken en niet je concurrent.

Je website is vaak de eerste impressie die nieuwe klanten van je krijgen. En aangezien je in deze branche werkt, weet jij als geen ander hoe belangrijk een eerste indruk is.

Mensen vertrouwen nou eenmaal niet snel een salon waarvan de website er niet professioneel uitziet, verouderd is of niet werkt op een smartphone. En voordat iemand gaat betalen voor je diensten heb je toch echt een beetje vertrouwen nodig.

Toch springen ons de tranen vaak in de ogen bij het zien van de meeste salon websites.

We snappen dat het best lastig is...

...om een professional in te huren als je net start met je salon. ...om zelf je website te maken als je niet zo goed weet hoe je dit moet aanpakken.

...om teksten te schrijven die lekker lezen én scoren in Google. ...om ervoor te zorgen dat je website lekker werkt op smartphones. ...om te onderzoeken hoe je meer klanten uit je website bezoekers haalt. ...om te zorgen voor razendsnelle laadtijden (belangrijk voor Google!). ...om je website up-to-date te houden met plugin updates.



Toch is investeren in een goede website hét fundament voor het aantrekken van meer klanten via het internet. En het mooiste? Het is investering die je altijd terugverdient! Als je niet in de valkuilen trapt zoals de meeste salon eigenaren doen...

Om ondernemers zoals jij daarmee te helpen hebben wij de SalonPower Sitebuilder ontwikkeld. Daarmee ben je in no-time online met prachtige en winstgevende salon website.

#2. Maak reserveren zo gemakkelijk mogelijk

Herkenbaar? Sta je net met je handen vol haarverf een klant te voorzien van highlights, of een andere behandeling waarbij je beide handen en je volle concentratie nodig hebt, gaat de telefoon. Je laat 'm gaan, want je bent bezig en je weet ook dat de klant waar je mee bezig bent het ook niet zo fijn vindt dat zijn behandeling gestoord wordt. Je hoopt dat de potentiële klant later terugbelt, je een mailtje/appje stuurt of iets inspreekt.

Maar stel dat hij/zij verder gaat zoeken naar een salon waar wel meteen opgenomen wordt? Door een online agenda en boekingsysteem te gebruiken ontvang je 24/7 boekingen; terwijl je met andere klanten bezig bent, als je op zondagavond zit te netflixen, heerlijk in een restaurantje zit, of nog gekker...als je slaapt.

“Uit onderzoek blijkt dat maar liefst 35% van de mensen hun afspraken het liefst online boekt!”



Voorkom kostbare tijdverspilling

Met zo'n systeem geef je een digitale versie van jouw agenda weer en laat je klanten direct een afspraak inplannen (én betalen) op een beschikbare datum en tijd. Zo hoef je niet meer te 'heen-en-weren' om een geschikt moment te vinden waardoor je een professionele ervaring creëert. Daarbij bespaar je zeeën van tijd doordat je niet meer al die telefoontjes en berichten hoeft te beantwoorden. Tijd, die je natuurlijk liever steekt in het helpen van klanten tegen een mooie vergoeding.

En wees gerust, dat je de optie biedt betekent niet dat je niet meer bereikbaar bent, telefonisch kan je in jouw schoonheidssalon ook nog gewoon een afspraak maken.

#3. Ga voor goud in Google

Even snel Googlen en hoppa je hebt een nieuwe stylist in jouw buurt gevonden. Als mensen op zoek zijn dan moeten ze natuurlijk jou vinden en niet je concurrent. Zorg er daarom voor dat je een website hebt, en het liefst natuurlijk eentje die helemaal bovenaan getoond wordt op de eerste pagina van Google op belangrijke zoektermen.

"Als je niet gevonden wordt in Google dan besta je niet voor potentiële nieuwe klanten."

Gelukkig hebben we goed nieuws voor je. Het is niet zo heel moeilijk om hoog te scoren in Google als je weet hoe je dat moet doen. En het mooie? Veel van je concurrenten hebben hun vindbaarheid echt niet op orde, dus je kunt snel mooie resultaten behalen.



Heb je bijvoorbeeld al een Google Business account? Nee? Ga die dan vandaag nog aanmaken via: business.google.com.

Account aangemaakt? Mooi, maar dan ben je er helaas nog niet. Je zult je website en je pagina's moeten gaan optimaliseren. Dat doe je onder andere door je teksten zo te schrijven zodat Google helemaal snapt wat jij voor wie te bieden hebt. Daarnaast zijn er vaak nog wat technische zaken die je moet instellen in je website systeem.

#4. Gebruik Google Ads om de #1 positie te pakken

In de vorige tip zagen we al hoe belangrijk het is dat jouw Salon bovenaan op de eerste pagina in Google staat als iemand in jouw regio zoekt naar jouw diensten. Soms is het best lastig om op de eerste pagina in Google te komen. Zeker als je dat het liefst morgen al voor elkaar wilt hebben. Gelukkig is daar een oplossing voor.

Elke salon bij jou in de buurt (en dat zijn er nogal wat) wil namelijk op #1 staan en er is maar beperkt plaats. Daarnaast reserveert Google de eerste plaatsen altijd voor advertenties.

Daarom kiezen veel salons er ook voor om aan de slag te gaan met Google Ads, het advertentieplatform van Google. Hier betaal je per keer dat iemand klikt op jouw advertentie. Het voordeel? Je kunt over 1 uur al bovenaan staan!

Als je voor het eerst aan de slag gaat met Google Ads profiteer je van een welkomst tegoed van €75. Zorg ervoor dat je hiervoor een voucher bemachtigd, zo kun je met een minimale investering kijken of dit iets voor jou is.



#5. Stop met tijdverspilling en haal echt resultaat uit je social media

Je zult vast niet verbaast zijn dat social media in dit stappenplan met marketingstrategieën voor salons staat. We hoeven jou niet te vertellen dat je iets met social media moet doen. Dat doe je vast al.

Maar wij weten als geen ander dat je gemakkelijk uren en uren aan je social media kunt besteden zonder ook maar enig resultaat te boeken. Dat hebben we namelijk al zo vaak zien gebeuren bij onze klanten. En dat is zonde! Want die tijd kun je beter besteden aan het bijmaken van je klanten.

We zien dat de meest ondernemers social media ad-hoc doen, dus zonder plan en daarvoor vaak ook zonder resultaat. Dat is zonde, want het kost zo ontzettend veel tijd. Houd de tijd maar eens bij in een maand en je zult misschien wel schrikken!

Om maximaal rendement uit je tijd op social media te halen is het dus verstandig een schema op te stellen. Bijvoorbeeld maandag de acties van de komende week, woensdag beautytips en vrijdag een look voor het weekend. Daarnaast plan je ook posts voor speciale dagen zoals moederdag, kerst, black friday, etc. Door dit structureel aan te pakken gaan klanten hier ook naar uitkijken, net als we vroeger allemaal om 20:00 zaten te wachten op GTST.

Ok...dan heb je een schema gemaakt en bedacht welke type posts je wilt maken. En dan begint het leukst, het maken van de posts! Dit kost stiekem toch weer veel tijd. Je moet de inhoud bedenken, een tekstje schrijven een foto zoeken en die het liefst nog voorzien van leuke vormgeving.

Dat kan gemakkelijker en sneller bedachten we. En zo hebben we de SalonPower Marketing Club bedacht. Word je dan nemen we jou het meeste werk al uit handen met kant-en-klare copy paste campagnes. Kopiëren. Plakken. Klaar!



#6. Adverteer op Facebook & Instagram en krijg continue nieuwe klanten

Je pagina staat goed in elkaar, je deelt regelmatig leuke berichten met je fans. Maar je krijgt er maar weinig nieuwe klanten uit. Het is tijd om de volgende stap te zetten.... weg gaan 'next level' met je salon.

Platform zoals Facebook en Instagram zijn namelijk pay-to-play voor bedrijven, dus ook voor salons. Wil je jouw doelgroep bereiken dan zul je daarvoor moeten betalen (advertenties). Dat is gelukkig best goedkoop en er zijn nog maar weinig salons die dit op de juiste manier doen...

De kans is groot dat je al een een post 'geboost' hebt. Helaas moeten we je uit de droom helpen, dit is toch echt iets anders dan goede Facebook advertising die resultaat oplevert.

Het boosten van een post op Facebook of Instagram levert je wel nieuwe likes en comments en met veel geluk een nieuwe klant.

Waar wij het over hebben is toch echt iets anders. Doe je dit namelijk goed, dan is adverteren op Facebook of Instagram de meest effectieve en snelste manieren om nieuwe klanten aan te trekken!

Facebook biedt namelijk een mooi advertentieplatform waar je op Facebook én Instagram kunt adverteren. Dat is wel iets lastiger dan even op die 'boost knop' klikken. Maar als je alles goed instelt en de juiste dingen doet dan haal je bizar mooie resultaten.



#7. Verstuur omzetverhogende E-mails

Geen enkel ander marketing kanaal kan zo goedkoop, zo snel voor zoveel omzet zorgen.

Toch zet bijna geen enkele salon dit kanaal in. Niet alleen salons overigens, ook ondernemers in andere branches doen hier weinig mee.

We hebben het over.....e-mail.

Ok, je stuurt wellicht e-mails met afspraakherinneringen (via je boekingapp), maar daar blijft het vaak bij.

Je denkt misschien dat e-mail een ouderwetse marketing methode is sinds, maar niets is minder waar.

Verre van dat zelfs.

E-mail is buiten persoonlijk contact de meest effectieve en goedkope manier om je klantrelaties onderhouden en verkoop te stimuleren.

Denk aan e-mails over aanbiedingen, beauty tips, nieuwe producten en diensten, aankomende events of workshops, introductie van nieuwe collega's of andere nieuwigheden rondom jouw salon. Er is altijd wel iets te vertellen! Zorg wel altijd voor een 'call to action', geef je lezer een reden om naar je website te gaan of een behandeling te boeken.

Je zult zien dat je uit elk verstuurde nieuwsbrief direct omzet boekt. Als je het goed doet natuurlijk.



Om mooie e-mails te versturen raden wij Mailchimp aan. Dit is nog gratis ook om mee te starten.

Tip! Laat je e-mailbestand groeien

Om je e-mail te versturen heb je natuurlijk ontvangers nodig. Het eenvoudigst is om al je actieve en inactieve klanten te mailen. Zorg er ook voor op je website dat zoveel mogelijk bezoekers worden verleid om hun contactgegevens achter te laten.

Tip! Gebruik automatische berichten

Buiten de nieuwsbrief kun je e-mails ook automatisch laten versturen. Bijvoorbeeld

als je klant jarig is dan kan je deze een berichtje sturen met een persoonlijke kortingsaanbieding. Dat zal je klant waarderen en het is een reden om weer snel eens terug te komen. Trouwens, dit kan je natuurlijk ook een maand van tevoren doen waarbij je je klant zich mooi wil laten voelen op haar verjaardag.

Aan de slag

'Bedankt voor deze tips, maar waar moet ik beginnen?' Zul je misschien wel denken.

Ons advies? Mouwen opstropen en aan de slag! Ga deze tips en quick wins zo snel mogelijk toepassen op jouw salon en ga net als andere salon eigenaren gegarandeerd fantastische resultaten behalen. Je krijgt meer klanten en omzet dan je ooit had kunnen dromen!



Gebruik het stappenplan als leidraad.

- #1. Maak je website onweerstaanbaar, zodat je meer betalende klanten van je bezoekers maakt.
- #2. Gebruik een online boekingen systeem zodat je 24/7 afspraken kunt inplannen.
- #3. Werk aan je ranking in Google, zodat je meer 'gratis' bezoekers krijgt. #4. Zet Google Ads in, zodat je direct #1 krijgt in Google.
- #5. Ga aan de slag met een social media strategie, zodat je echt resultaat halen uit je social media.
- #6. Ga adverteren op social media, zodat je nieuwe doelgroepen gaat te bereiken.
- #7. Ga je klanten regelmatig e-mails sturen, zodat je meer omzet haalt uit je contactenlijst.

Dat klinkt allemaal logisch en eenvoudig, maar wij weten als geen ander dat het soms tegenvalt om deze tips daadwerkelijk toe te passen. Er komt tegenwoordig behoorlijk wat technische kennis kijken om het optimale resultaat te halen uit je website, Google en Social Media. Zeker wanneer je start met adverteren.

Maar weet je wat het grootste struikelblok is bij veel salon eigenaren? Content en dan met name copywriting skills, want het opmaken van een afbeelding in Canva lukt de meeste misschien nog wel. Vooral het schrijven van teksten voor goede advertenties, voor een onweerstaanbare website of voor winstgevende e-mails is erg lastig.

Maar wees gerust...SalonPower is er voor je!

We helpen jou stap voor stap onder persoonlijke begeleiding om een goed geoliede business van jouw salon te maken.



Bonus #1: Minimaliseer no-shows voor maximale bezetting en omzet

'Oeps...afspraak vergeten'.

'Sorry dat ik zo laat ben, maar ik bedacht te laat dat we een afspraak hadden opstaan'.

Hoe vaak heb je dit al gehoord?

Klanten die niet komen opdagen of te laat komen kosten veel tijd, geld en ergernis.

Natuurlijk, er kan altijd iets tussenkomen en dat is echt niet erg. Zo lang jij het maar van tevoren weet! Dan kun je namelijk nog iemand anders blij maken met een behandeling. Maar hoe zorg je er nu voor dat je geen no-shows meer hebt?

Met afspraakherinneringen!

Geautomatiseerde natuurlijk, want je hebt wel iets beters te doen dan al je klanten handmatig berichten te sturen.

Heb je een een boekingssysteem (van SalonPower bijvoorbeeld), dan krijgen je klanten automatisch berichten via **email en sms**. Na het boeken van de afspraak, een dag van te voren en twee uur voor de afspraak. Via een linkje kunnen ze de afspraak meteen verplaatsen of annuleren wanneer het toch niet uitkomt. Zo weet jij op tijd waar je aan toe bent.



Nu denk je wellicht: 'sms...dat is toch wel erg old school?' We gebruiken liever whatsapp of Facebook Messenger. Toch blijkt dat 98% van de sms-berichten geopend wordt, dus dat kanaal is uitermate interessant om in te zetten. Vooral omdat bijna niemand dit meer doet.

Bonus #2: Scoor fantastische reviews en word #1

Social Proof is een ontzettend krachtig mechanisme om mensen te overtuigen en in beweging te zetten. Gebruikt dit dan ook in je marketing!

Waar denk je dat potentiële klanten sneller op klikken in Google? Een zoekresultaat waarbij van de die mooie gele sterretjes en reviews staan of zonder.

Daarnaast draagt het hebben van reviews bij aan de ranking in Google!

Oh ja...zelf haal je ook belangrijke informatie uit de feedback van je klanten. Zo kun je jouw salon en dienstverlening blijven verbeteren

Win Win Win dus!

Vraag je klanten daarom ook altijd om een review achter te laten op je Google pagina (business.google.com).

Daarin mag je best transparant zijn. Als je een goede relatie met je klant hebt vertel dan dat een mooie review jouw salon enorm zal helpen. In de meeste gevallen wil iemand je dan echt wel helpen.

Nog handiger is om dit te automatiseren. Gebruik je bijvoorbeeld onze app voor online afspraken dan kun je instellen dat mensen na afloop een bericht krijgen met de vraag om hun review achter te laten. Dat scheelt je een hoop werk.



Tip! Je beste reviews kan je uitprinten, inlijsten en ophangen in je salon. Misschien is de wachtruimte een goede locatie. Daarnaast kun je van elke review ook weer een mooie post maken op je social media. Ook kun je reviews tonen op je website, bijvoorbeeld met die toffe 'review popup' module in de SalonPower Sitebuilder.

Bonus #3: Plan altijd een nieuwe afspraak

'Wanneer zullen we de volgende afspraak inplannen?'

Een super eenvoudig vraag om te stellen die direct zorgt voor impact op je omzet.

Maak er dus een gewoonte van om altijd een nieuwe afspraak in te plannen, voordat de klant de deur uitloopt. Daardoor heb je meteen je agenda gevuld, omzet 'vastgezet' en voorkom je dat ze in de tussentijd eens ergens anders gaan 'shoppen'.

Zegt je klant iets als 'oh ik neem wel weer contact op als het nodig is', zeg dan bijvoorbeeld dat je agenda vrij snel volloopt en je niet wilt dat je hem/haar niet kan helpen door een overvolle agenda.

Zo eenvoudig kan het zijn.

Dit is de eenvoudigste marketing tip in dit ebook, maar wel eentje die als je hem nog niet toepaste direct voor resultaat zorgt.



Bonus #4: Geen nieuwe klantenkorting op aanvullende behandelingen

Is een klant nieuw, dan hoop je dat de behandeling zo goed bevallen is dat ze weer terugkomen. Om dit extra te stimuleren kan je ze een korting aanbieden op een aanvullende behandeling als ze de volgende keer terugkomen.

Korting geven is nooit leuk, dat voel je direct in je beurs.

Toch levert dit op lange termijn altijd meer omzet op. Komt een nieuwe klant op korte termijn vaker in je salon, dan bouw je sneller een band op en haal je waarschijnlijk betere resultaten. Reken er maar op dat ze dan niet meer verder gaan zoeken naar andere salons in de buurt

Bonus #5: Start een spaaractie

Je kent het vast wel, veel bedrijven strooien met leuke leuke kortingen of goodies als je klant wordt. Ben je eenmaal klant, wat krijg je dan.....juist....niets. En dat voelt vervelend toch? Dat geldt ook voor jouw klanten.

“Uit onderzoek blijkt dat het aantrekken van een nieuwe klant 6 tot 7 keer zoveel kost dan het behouden van een bestaande klant.”

Wat doe jij bijvoorbeeld om bestaande klanten te belonen voor hun loyaliteit?

Met de juiste beloning zorg je ervoor dat klanten loyaal blijven en gedurende jaren hun geld bij jou achterlaten in ruil voor jouw diensten. Investeren in loyaliteit verdient je altijd terug. Daarnaast bespaar je veel geld op het werven van nieuwe klanten.

En zo'n loyaliteitsprogramma opzetten is super easy! Jij kunt het ook!



Wij Nederlanders zijn namelijk gek op sparen. Airmiles, Freebees, spaaracties van supermarkten, iedereen doet wel mee aan een of andere spaaractie. Het resultaat? Als je iets nodig hebt ga je terug naar een bepaalde winkel omdat je daar spaart voor leuke korting of iets dergelijks.

Dus bestel leuke stempelkaarten bij bijvoorbeeld Drukwerkdeal of Vistaprint en koop een uniek stempeltje. Geef je klanten voor elk bezoek of besteed bedrag een stempel. Tien stempels verzameld? Dan geef je 25% korting op je volgende behandeling. Het kan natuurlijk ook een korting op een product zijn. Net wat voor jou het beste uitkomt.