

## Welche Salons kommen für die SP Classic Emulsion Aktion und SPEC Emulsion Aktion in Frage?

### Zielgruppe 1:

Salons, die aktuell in ihrer Preisgestaltung eine preiswerte Farbabschlussbehandlung im Farbpreis integriert haben.

### Zielgruppe 2:

Salons, die eine preiswerte Pflegeleistung (Conditioner) in ihrer Preisgestaltung integriert haben.

### Zielgruppe 3:

Salons, die aktuell die Farbabschlussbehandlung u.a. mit Invigo Farbservice durchführen und auf eine höherwertige Alternative als Zusatzdienstleistung für Kunden ausweichen und sich wirtschaftlich verbessern möchten.

### Zielgruppe 4:

Salons, die bereits die Emulsionen als Farbabschlussbehandlung oder Pflegeleistungen in den Anwendungen integriert haben und auf der Suche nach einem wirtschaftlichen Zusatzgeschäft sind.

### Zielgruppe 5:

Salons, die einen hohen Farbanteil haben und mehrmals an einer Kundin eine Farbabschlussbehandlung durchführen müssen und als Alternative zum Abschluss der Behandlung auf eine hochwertige Farbabschlussbehandlung oder Pflegebehandlung setzen wollen.

### Zielgruppe 6:

Salons, die einen Pflegehaarschnitt einführen möchten.

### Zielgruppe 7:

Salons, die einen Pflegehaarschnitt inklusive weiterführende Heimbehandlung anbieten möchten.

### Zielgruppe 8:

Salons, die auf der Suche nach wirtschaftlichen Zusatzdienstleistungen sind oder durch aktive Produktberatung den Abverkauf steigern möchten.

### Zielgruppe 9:

Salons, die Daueraktionen für ihre Kunden einführen möchten.

### Zielgruppe 10:

Salons, die durch abwechselnde Aktionen Kunden durch Mehrwerte mit Aktionscharakter an sich binden möchten.

### Zielgruppe 11:

Salons, die durch abwechselnde Aktionen das Team durch gemeinsame Zielsetzungen stärken möchten.