

## AKTIONSBESCHREIBUNG

Downloadlink: [www.salonimpuls.de/wellaplex](http://www.salonimpuls.de/wellaplex)

### Wellaplex Strukturaufbau und Produktverkauf (OTC)

Strukturaufbau für langanhaltende Farbbrillanz.

#### Produkt

Wellaplex N°1 Bond Maker + N°2 Bond Stabilizer in Salon.  
Wellaplex N°3 Hair Stabilizer für zu Hause.

#### Aktionslaufzeit

Mindestens 8 Wochen (Start & Ende der Aktion definieren)

#### Nutzen Salon & Mitarbeiter (Ziel der Aktion)

- Umsatz pro Damenkunden-Besuch in Dienstleistungen und im Produktverkauf steigern.
- Umsatz pro Mitarbeiter in der Stunde erhöhen.
- Hochwertige, schnelle und unkomplizierte Dienstleistungen, die im Salonalltag reibungslos umgesetzt werden können, multiplizieren.
- Hochwertigen Strukturaufbau als Servicedienstleistungen im Salon nachhaltig einführen.
- Folgedienstleistungs-Behandlungen für zu Hause einführen / steigern.
- Dienstleistungsfaktor gezielt erhöhen.
- Auslastung für Mitarbeiter, Assistenz und Auszubildende schaffen.
- Bereits geplante Basis-Dienstleistungen können durch hochwertige Dienstleistungskonzepte ergänzt werden, um den Ertrag zu steigern.
- Kundenbindung durch Folgebesuch-Gutschein.

#### Ziel der Anwendungen (Salon)

Wie hoch schätzen Sie die Anzahl der Anwendungen dieser Aktion ein?  
Bitte besprechen Sie das Anwendungsziel mit Ihrem Team und notieren Sie das Aktionsziel schriftlich.

#### Ziel der Anwendungen (Mitarbeiter)

Die Aufteilung des Teamziels (wer soll wie viel zur Teamleistung beitragen?) kann z. B. auf die jeweiligen Mitarbeiter und deren Anwesenheit aufgeteilt werden. (Der Mitarbeiterwettbewerb dient zur Dokumentation der Erfolge.)

#### Nutzen Kunde

- Kombination zwischen Salonanwendung und weiterführender Heimbehandlung.
- In der Anwendung erhält der Kunde das Wellaplex Erlebnis im Salon.
- Verlängert die Farbbrillanz.
- Beugt Haarbruch bis zu 97 % vor.
- Hilft gebrochene Verbindungen im Haar wiederherzustellen.
- Gibt dem Haar Elastizität und Stabilität.

#### Nutzenargumente (Beratungshilfen) Mitarbeiter Wellaplex Anwendung

- Stärkt das Haar von innen heraus.
- Für spürbar gesünderes Haar.
- Verlängert das Farbergebnis für mehr Farberlebnis.
- Hilft gebrochene Verbindungen wiederherzustellen.
- Verbessert die Widerstandskraft, glättet und schützt die Haaroberfläche und reduziert den Haarbruch um 97 %.

#### Einsatzgebiet Wellaplex Anwendung

- Wellaplex Anwendungen zu Colorierungen, Tönungen oder Blondierungen.
- Als Strukturaufbau für mehr Stabilität und Elastizität verwendbar.
- Tipp: Pflegehaarschnitt mit Wellaplex N°2 Bond Stabilizer (siehe Einführungsvideo).

#### Preisgestaltung Wellaplex-Behandlung (Beispielrechnung\*)

Dienstleistungs- und Verkaufspreise der Wellaplex Behandlungen sind individuell und unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Voraussetzungen und des jeweiligen Salonstandortes festzulegen.

### Beispiele\* Dienstleistungspreis Wellaplex Anwendung

Wellaplex Anwendungen, z. B. im farbverändernden Bereich kosten, je nach Preiskonzept, zwischen ca. 15 €–25 € für bis zu 4 ml Wellaplex N°1 Bond Maker + N°2 Bond Stabilizer bei mind. 10 Minuten Einwirkzeit zzgl. der kombinierbaren Dienstleistung. Mehraufwand durch Mehrverbrauch / Mengenaufschläge müssen zusätzlich berechnet werden (z. B. je weitere bis 4 ml Wellaplex N°1 Bond Maker + N°2 Bond Stabilizer Verbrauch kosten z. B. 8 €–10 €). Der UVP der Wellaplex N°3 Hair Stabilizer beträgt 29,20 €. Der Kunde erhält, bei Mitnahme Wellaplex N°3 Hair Stabilizer zum Preis von xy € in Verbindung mit einer Wellaplex Dienstleistungsanwendung, im Salon einen Gutschein über eine kostenlose Wellaplex Salon-Folgebehandlung im Wert von 15 €–25 € innerhalb der nächsten 8 Wochen ab Erstanwendung (bis 4 ml Wellaplex N°1 Bond Maker).

\* Preisbeispiele können je nach Haarlänge, Menge, Aufwand, Technik, Konzept, Kostenstrukturen und Preissegment variieren und sind deshalb ohne Gewähr. Bitte prüfen Sie Ihre vorhandene Preisgestaltung zu den oben aufgeführten Dienstleistungen bzgl. Ihrer aktuellen Wirtschaftlichkeit.

### WICHTIG

Die Aktion besteht nicht nur aus der Wellaplex Salonanwendung. Der zusätzliche Mehrwert für die Kunden entsteht in der Verbindung der Salonanwendung und dem Kauf eines Wellaplex N°3 Hair Stabilizer zum Preis von UVP 29,20 € (Aktionspreis möglich). Der Kunde erwirbt sich dadurch einen Gutschein über eine kostenlose Wellaplex Basisbehandlung im Wert von 15 €–25 € innerhalb der nächsten 8 Wochen ab Erstanwendung.

### Heimbehandlung

Um optimal von der Wellaplex-Behandlung im Salon zu profitieren, sollte der Wellaplex N°3 Hair Stabilizer wöchentlich zu Hause angewendet werden. Es hilft Ihr Haar bis zur nächsten Wellaplex-Behandlung zu stärken, zu glätten und geschmeidig zu machen. Wellaplex N°3 Hair Stabilizer kann nach der Wellaplex-Behandlung im Salon zu Hause verwendet werden.

## Werbemittel: Im Salon / am Salon

Bitte stellen Sie die DIN A4 Einleger an der Rezeption, bzw. gut sichtbar auf. Die DIN Lang Einleger werden in den Bedienplatzaufstellern auf den Bedienplätzen positioniert. (Bedienplatzaufsteller können über das beiliegende Bestellformular über [service@salonimpuls.de](mailto:service@salonimpuls.de) bestellt werden. Das Bestellformular steht auch über den Downloadbereich zur Verfügung.)

Der Passantenstopper DIN A1 wird beidseitig mit den Plakaten belegt und für den Aktionszeitraum vor dem Salon positioniert. Sollten Sie sich für das Aufhängen der DIN A1 Formate als Poster entschieden haben, sollte das Poster nach Außen- und Innen hin gut sichtbar für Kunden positioniert werden.

Sollte kein Passantenstopper vorhanden sein, alternativ das Schaufenster als Aushangmöglichkeit nutzen. Individuelle Lösungen sind auf Anfrage möglich.

## Social Media

Wir stellen Ihnen die Social Media Posts zur Verfügung. Bitte schalten Sie diese Werbeposts über Ihre Social Media Kanäle mit dem Hinweis auf die Aktion. Damit Sie den Post zur Aktion bewerben können, stellen wir Ihnen einen Werbepost im Downloadbereich zur Verfügung (siehe Punkt Download). Gerne können Sie diesen Social Media Beitrag mit einem fixen Wert auf dem jeweiligen Portal zielgruppenorientiert in Ihrem Umfeld bewerben.

## Textbeispiel

Siehe Punkt Download

## Mitarbeiter Wettbewerb

Bitte legen Sie ein Ziel mit Ihren Mitarbeitern fest und belohnen Sie eine gute Leistung. Gerne gesehen, aber kein Muss, sind Wettbewerbe, die z. B. auf Teamebene vergütet werden.

Aufgrund der unterschiedlichen Salonpräsenz (Anwesenheitszeiten) kann eine faire Messgröße der Bewertung, die Anwesenheit in Stunden der einzelnen Mitarbeiter oder die Umsetzungshäufigkeit (jede wievielte Damenkundin erhält eine Farbveredelung?) sein.

## Kommunikation Salon & Mitarbeiter

Tauschen Sie sich zu dieser Aktion im Team untereinander aus. Welche Nutzenargumente möchten wir als Salonteam gemeinschaftlich in Richtung unserer Kunden kommunizieren? Wie werden die Auszubildenden bzw. Zuarbeiter in der Kommunikation eingespannt? Welche Aufgaben übernimmt die Rezeption an dieser Stelle?

## Kommunikation Mitarbeiter & Kunden

Jeder Damenkundenbesuch sollte unaufgefordert auf diese Aktion hingewiesen und auf den persönlichen Mehrwert und Vorteil angesprochen werden.

## Video

Passend zur Aktion erhalten Sie ein Video Mitarbeiterbriefing über den Download Link (siehe Punkt Download), um Ihr Team individuell, flexibel und umfangreich einschulen zu können.

## Download

Über den Downloadlink (s. Seite 1 oben) werden Ihnen, unter Angabe Ihrer E-Mail Adresse sowie Vor- und Zuname, zur Umsetzung Ihrer erfolgreichen Aktion, folgende Dateien zur Verfügung gestellt:

- Facebook / Instagram Story
- Facebook / Instagram Post
- 1x Facebook Titelbild
- Einführungsvideo zur Aktion
- Bestellformular Bedienplatz Aufsteller
- Mitarbeiterwettbewerb
- Print Ansicht der Werbemittel
- Seminar Angebot zur Aktion
- Textbeispiel Social Media

## Im Salonablauf zu beachten

Rezeption aktiver Kundenservice!

Jeder Kunde wird aktiv am Telefon über diese Aktion informiert.

Z. B.: „Frau Mustermann, wir haben aktuell die Aktion xy. Ihre Vorteile sind xy. Das Ganze ist mit einem Preisvorteil versehen und kostet Sie nur xy € anstelle von xy €.

Dürfen wir Ihnen dieses hochwertige Paket mit einplanen?“ Bitte je nach Kalkulation den Zeitaufwand xy Minuten je nach Planungsstruktur hinterlegen und die Zuarbeit berücksichtigen. Bitte legen Sie sich die Kunden-Nutzenargumente aus der Aktionsbeschreibung für Ihre Kundengespräche zur Rezeption.

## Überprüfung

Täglicher Kassenrollen-Check, Beleg-Check über die Rezeptionskraft oder Salonleitung sollte zur Bewertung der Aktion durchgeführt werden.

Der Erfolg der Aktion sollte an das Team kommuniziert werden. Im Schichtbetrieb bitte die Ergebnisse der Leistungen an alle Schichten kommunizieren.

## WICHTIG

Bitte besprechen Sie mit Ihren Mitarbeitern alle wichtigen und zu beachtenden wirtschaftlichen Punkte:

- Fachliche Umsetzung (Qualität)
- Wertigkeit der Dienstleistung in der Umsetzung (Ästhetik)
- Dienstleistungsrituale
- Dienstleistungsanwendungszeiten
- Einwirkzeiten
- Terminplanung inkl. Zuarbeit / Assistenz
- Preisgestaltung inkl. evtl. Preisaufschläge
- Dienstleistungs- und Produkt Nutzenargumentation
- Folgeterminbehandlungen und Empfehlungen

Weitere Informationen  
finden Sie unter:  
[www.salonimpuls.de/  
wellaplex](http://www.salonimpuls.de/wellaplex)