

## AKTIONSBESCHREIBUNG

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

### Pflegepaket inkl. Produktverkauf (OTC)

Intensive Pflegeanwendung im Salon + Restinhalt für zu Hause!

### Produkt

System Professional Classic Emulsion (Bsp. Color Save)

### 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 Pflegeleistungen, die im Salonalltag reibungslos umgesetzt werden können, multiplizieren.
- Hochwertige Pflege Service Dienstleistungen im Salon nachhaltig einführen.
- Folgedienstleistungsbehandlungen für zu Hause einführen / steigern.
- Auslastung für Mitarbeiter, Assistenz und Auszubildende schaffen.
- Bereits geplante Basisdienstleistungen können durch hochwertige Dienstleistungskonzepte den Ertrag steigern.

### 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

- In der Anwendung erhält der Kunde den Restinhalt der neu angebrochenen Emulsion zum Vorteilspreis mit nach Hause.
- Intensive Pflegebehandlung zu jedem Haarschnitt.
- Hochwertige Farbabschlussbehandlung anstelle preiswerterer Farbnachbehandlungen.

### Nutzenargumente Mitarbeiter

- Aufbauende, schwerelose und intensive Pflege nach der Farbanwendung.
- Beseitigt Rückstände von Alkali und Peroxid.
- Stabilisiert die Farbmoleküle und schließt sie in der Haarstruktur ein, wenn diese besonders empfindlich sind.
- Die pflegenden Stoffe versiegeln die Schuppenschicht.
- Schützt wirksam vor Farbverblassen und Farbverschiebung.
- Wissenschaftlich geprüfte Ergebnisse zeigen, dass sich die Lebensdauer der Farbe signifikant verbessert.

### Einsatzgebiet

- Anwendung nach Colorierungen, Tönungen oder Blondierungen.
- Für Kundinnen mit colorierten, getönten oder gebleichten Haaren.

### Pflegepakete können mit folgenden Emulsionen durchgeführt werden:

SP Classic Hydrate, Repair, Volumize, Perm, Color Save Emulsion

### Preisgestaltung Pflegepakete (Beispielrechnung\*)

Dienstleistungs- und Verkaufspreise der Emulsionen als Pflegepaket sind individuell und unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Pflegeritual Umsetzungen in den jeweiligen Salons festzulegen.

### Beispiele\* Dienstleistungspreis SP Classic Emulsion Anwendung

SP Classic Emulsion Pflegeanwendungen für bis zu 10–15 ml im Salon kosten je nach Preiskonzept zwischen ca. 9 €–15 €. Der Restinhalt für zu Hause wird (individuell festgelegt) in unserem Preisbeispiel mit ca. + 12 € festgelegt. Der Kunde erhält das Angebotspaket in Höhe von ca. 21 €–27 € als Pflege-Aktionspreis inklusive Restinhalt für zu Hause.

\* Preisbeispiele können je nach Konzept, Kostenstrukturen und Preissegment variieren und sind deshalb ohne Gewähr. Sie richten sich außerdem nach Haarlänge, Menge, Aufwand und Technik.

Bitte prüfen Sie Ihre vorhandene Preisgestaltung zu den oben aufgeführten Dienstleistungen bzgl. Ihrer aktuellen Wirtschaftlichkeit.

### Heimbehandlung

Je nach Haarlänge bzw. Restinhalt kann der Kunde diese intensive Pflegebehandlung zwischen 2–3 Mal alle 3–5 Haarwäschen als Heimbehandlung wiederholen. Diese Empfehlung muss in der Beratung integriert werden. Die Einwirkzeit beträgt 5 bis 10 Minuten. Das Produkt wird ausgespült. Die Anwendung findet auf bereits shampoooniertem und handtuchtrockenem Haar statt.

## 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/  
spclassicemulsion](http://www.salonimpuls.de/spclassicemulsion)