

ETAPPE	WAAROM ?	JA	NEE
STEP 1 → ID (Uw Identiteit)	In elke situatie dient u bekwaam te zijn om uw klanten te contacteren.		
➤ Check adres email & nummer GSM : kapsalon	Waar wij u kunnen bereiken voor belangrijke mededelingen		
➤ Check website van het salon	Heeft u een website ? Is deze duidelijk ? Regelmatig bijgewerkt ?		
➤ Check facebook	Communiqueert u regelmatig ? minstens 3X week ; kapsels-nieuwigheden-beleving		
➤ Check Instagram	Hebt u een pagina instagram voor de jongere klanten ? gebruikt u video's ?		
➤ Check Google my Business	Bent u te vinden met Google my business ? Is gratis en efficiënt		
➤ Check Booking Online	Heeft u een booking online programma ?		
➤ Check adres email & nummer GSM : klanten van het salon : database	Heeft u de juiste gegevens van uw klanten ? (email-gsm-facebook-instagram)		
STEP 2 → KPI (Sleutelindicatoren)	In elke situatie dient u te begrijpen hoe u uw omzet maakt ?		
➤ Ratio wasplaatsen / kaptafels	1 wasplaats voor 2 kaptafels , is die verhouding correct in uw salon ?		
➤ Aantal bezoeken	Kent u het aantal bezoeken dames-heren-kinderen (per dag, per week, per maand, per jaar) ?		
➤ Aantal verkopen	Kent u het aantal klanten op 10 die kopen ? (minstens 1 product, voor een periode)		
➤ Check aantal medewerkers	Kennen jullie het potentieel van het aantal damesbezoeken van uw team ?		
➤ Check tarief	Hebben jullie het tarief verhoogd de laatste 12 maanden ?		
➤ Check budget	Hebben jullie een reserve voor moeilijke momenten ?		
STEP 3 → SALON EMOTION - CONCEPT	Vanaf NU dient u zich nog meer te onderscheiden van andere salons.		
➤ SALON EMOTION	Kent u de 7 verschillende etappes van salon emotion :		
○ Attract me (vitrine)	Is uw fysieke en digitale vitrine aantrekkelijk en duidelijk om te tonen wie u bent ?		
○ Welcome me (ontvangst)	Ontvangt u iedere klant op een persoonlijke manier ?		
○ Wow me (diagnose) gepersonaliseerde consultatie	Doe u bij iedere klant systematisch een diagnose ?		
○ Relax me (verzorgingsruimte en pauzetijd kleur)	Praten uw medewerkers onder mekaar tijdens de shampoo-verzorging ?		
○ Reveal me (snit & brushing & toepassing van de kleur)	Geeft u systematisch de duur van de pauzetijd aan, aan elke klant		
○ Empower me (shopping & selfie time)	Zijn uw verkoopprijzen duidelijk aangegeven ?		
○ Care for me (check out & tussen 2 bezoeken)	Vergezeld u elke klant tot aan de deur ?		
➤ 1 foto per etappe	Kunt u in uw salon een photo maken van elke van de 7 etappes van "salon emotion" ?		
➤ MOODBOARD	Heeft u een persoonlijk moodboard ?		
STEP 4 → SALON DUURZAAMHEID	Vanaf Nu is DUURZAAMHEID geen optie meer		
➤ Wat doet u reeds ?	Hebt u minimum 3 duurzame initiatieven genomen ?		
➤ Communicatie	Hebt u hierover gecommuniceerd ?		
➤ Check toekomst	Bent u bewust dat u morgen nog verder zal moeten gaan ?		
<p>> Indien u Ja geantwoord heeft op alle vragen, SUPER, bel ons, wij kunnen veel verder gaan in elke "step"</p> <p>> Indien u NEE geantwoord heeft op sommige vragen, GEEN ZORGEN MAKEN, bel ons, wij kunnen zoeken naar oplossingen</p>			