

EEN EURO PER MINUUT

WEKELIJKS DEEL IK OP DE PARTNERS IN CRÈME FACEBOOKPAGINA EEN INSPIRATIE TIP. EEN VAN DE TIPS DIE HET MEEST STOF DEED OPWAAIEN WAS DE TIP OVER DE EURO PER MINUUT MET DE AFBEELDING VAN EEN VERKEERSBORD.

Aletta de Rooij,
Businessinspirator & Saloncoach
Partners In Crème



Wanneer ik in de file sta en een verkeersbord zie met 100, denk ik altijd: 'Als we nu eens met z'n allen tegelijk 100 gaan rijden... dan is de file opgelost'.

Dat deed me denken aan de tarieven in de salon. Voor wie nog niet op de euro per minuut zit, terwijl dit al jaren het adviestarief is, huppakee, met zijn allen tegelijk naar de 60 euro. Dan is dat ook opgelost.

Veel salons zouden wel meer voor hun diensten willen vragen, maar durven het niet. Angst voor afwijzing door de klant, zich uit de markt prijzen of onzekerheid over de waarde die ze bieden.

En dit leidt tot stress, financiële stress. Dus chapeau voor degenen die al boven de 60 euro per uur zitten en een dikke pluim voor degenen die naar aanleiding

van de post of een van mijn trainingen hun tarieven inmiddels hebben aangepast.

Er worden vaak allerlei redenen aangehaald waarom je niet zou kunnen vragen wat je waard bent. En dat zijn negen van de tien keer redenen die buiten de beautyspecialist zelf ligt. Maar er is maar één die bepaalt wat het tarief is, en dat is de specialist zelf.

Waar staat de salon voor? Waar sta je zelf voor? Wat heb je te bieden? Geloof in wat je te bieden hebt. Als jij niet gelooft in de waarde die je te bieden hebt... hoe kun je dan verwachten dat de klanten dit doen?

De klant betaalt in feite jouw salaris om haar probleem op te lossen of haar wensen te vervullen. Ze bepaalt niet of het tarief te hoog is, maar bepaalt of zij zichzelf de behandeling gunt, of ze zichzelf dat waard vindt. Dus als je als beautyspecialist hierbij gaat staan voor wat je waard bent te verdienen, trek je de klanten naar je toe die je ervoor willen betalen. Pas dan en niet eerder. Als je je tarieven gaat verhogen, zal je

altijd mensen tegenkomen die dit niet kunnen of willen betalen. Maar geldt dat ook niet voor het huidige tarief? Trap niet in de valkuil dat je hierdoor een pas op de plaats maakt en je huidige tarief juist gaat verlagen. Als jij in je waarde gaat staan en het tarief durft te vragen wat daarbij hoort, zul je verrast zijn over het resultaat. En als er één iemand ja kan zeggen... Dan volgen er meer.

Op sommige snelwegen mag je al 130 kilometer per uur rijden. Daar leent de weg zich voor. Het is niet goed voor de doorstroming wanneer we er met het gaspedaal ver onder blijven. De uurtarieven van de beautyspecialist stijgen intussen naar de anderhalve euro per minuut. Dus: aanpassen naar de euro per minuut als je daar nog niet bent. Je bent het waard!