

Onderstaande reactie ontvingen we van Aletta de Rooij, Businessinspirator en saloncoach van Partners in Crème. We stelden haar een aantal vragen omdat zij een pionier is op het gebied van oa. marketing op het schoonheidsgebied!

Hi Monique,

Wat leuk dat je me een aantal vragen hebt gesteld om over uit te wijden in dit prachtige magazine. Het zijn vragen die me als coach dagelijks worden gesteld.

1. Hoe krijg je meer klanten in de salon?
2. Hoe stimuleer je de verkoop?
3. Wat plaats je op social media?



Eigenlijk zijn het vragen die iedere beautyspecialist zichzelf moet stellen én moet kunnen beantwoorden vóór het starten van een salon. Het zijn namelijk essentiële vragen voor een succesvolle onderneming. En dat is waar de schoen wringt, de meeste beautyspecialisten en ook de opleidingen zijn nog steeds het meest gefocust op het vak. Nu is dat absoluut nodig, maar als je een salon wilt opzetten, word je automatisch ondernemer en zal je ook zo moeten handelen.

Wanneer je je salon opent, heb je niet direct je agenda vol. Men weet simpelweg nog niet van het bestaan van je onderneming. Je zult dus bekend moeten worden. Het hebben van slechts een website is niet voldoende. Men moet daar eerst op terechtkomen. Eerst zaaien, daarna kun je pas oogsten en social media leent zich daar fantastisch voor.

Know, like & trust. Je start met kennismaken. Dit doe je zo specifiek mogelijk. Wanneer je je breed positioneert, is het lastiger je ideale klant te vinden. Er zijn veel beautysalons. Wat zorgt ervoor dat de klant kiest voor jou? We leven in de tijd van specialisaties. Ik heb ooit een quote bedacht; beautyspecialist, wat is jouw specialiteit?

Als beautyspecialist werkend met de producten van Puurr heb je al een hele specifieke keuze gemaakt. Je kunt voor social media gebruik maken van wat het bedrijf biedt, echter betrek jezelf er vooral in. Klanten vinden het leuk om te lezen wat jij belangrijk vindt, wat jouw mening is en wat jouw ervaringen zijn. Hoe persoonlijker, hoe leuker. Schrijf alsof je klant naast je zit.

Wees anders dan je collega's. Maak jezelf onderscheidend. Zorg dat de klant je weet te vinden op jouw expertise. Wees creatief, denk en schrijf gerust out of the box. De klant waardeert dit niet alleen, maar onthoud je ook beter.

Voor mij als coach is het ook belangrijk 'puur' te werken. Ik plaats regelmatig posts op social media, echter vind ik het vanuit mijn hart heel erg fijn een beautyspecialist te kunnen helpen. Ik weet wat coaching of het volgen van de Academy kan opleveren voor een salon; Business in Beauty!

Zo is dat ook voor de beautyspecialist. Niemand houdt van aansmeren, jij niet, ik niet en de klant al helemaal niet. Dat leer ik je dus ook niet. Ik ben ervan overtuigd dat wanneer je als beautyspecialist heel bewust hebt gekozen voor je behandelingen en producten, ze als vanzelf verkopen. Dan hoort het namelijk bij elkaar. Wanneer deze cirkel niet rond is, doe je niet alleen jezelf als ondernemer en beautyspecialist tekort, maar vooral de klant! Je ontnemt haar namelijk de resultaten die ze kan verkrijgen op de huid door niet te weten van de beste behandeling die jij wel voert maar niet aanbiedt en het belang niet te weten van de producten die daar thuis bij horen.

Als businesscoach start ik bij het fundament en de missie van de salon. Dit is essentieel voor je content op social media, het aantrekken van klanten en creëren van verkoop. Verkopen zal nooit meer als verkopen aanvoelen, niet voor jou en niet voor de klant. Slechts de focus leggen op het vak, zal op den duur aanvoelen als fietsen met een slag in je wiel. Er mist iets. Je bent een vakvrouw én ondernemer. Maak de cirkel rond!

Ik kan me voorstellen dat je nieuwsgierig bent hoe dit er voor jouw onderneming uit zal zien. Daarom bied ik de lezers van dit Puurr-magazine aan om mij de meest prangende vraag inzake de salon of ondernemerschap te stellen. Ik zal je persoonlijk antwoorden.

Stuur je vraag naar; [info@partnersincreme.nl](mailto:info@partnersincreme.nl)

Warme groet, Aletta de Rooij  
[www.partnersincreme.nl](http://www.partnersincreme.nl)

