



Wie schaffe ich es, meiner Dienstleistung den entsprechenden Wert zu geben?

Frisöre, die ihren Selbstwert steigern, können ihre Preise erhöhen, indem sie mehrere Schritte unternehmen, die ihr Selbstbewusstsein und ihren wahrgenommenen Wert stärken:

- » Kompetenzen und Fachwissen betonen
- » Kundenfeedback aktiv einholen
- » Professionelle Außendarstellung
- » Grenzen setzen und klare Kommunikation mit bedürfnisorientierter Gesprächsführung
- » Langfristige Kundenbeziehungen pflegen
- » Selbstwert und Selbstbewusstsein stärken
- » Meine Werte

Eine Preiserhöhung zu kommunizieren, erfordert Fingerspitzengefühl und Empathie. Es ist wichtig, den Mehrwert der Dienstleistung zu betonen und den Kunden die Veränderung positiv zu erklären. Hier sind einige Vorschläge für Phrasen, die Friseure nutzen können, um Preiserhöhungen wertschätzend und professionell zu kommunizieren:

1. Allgemeine Preisanpassung kommunizieren

- a.) „Um weiterhin die hohe Qualität unserer Leistungen sicherzustellen, passen wir unsere Preise an die aktuellen Standards an.“
- b.) „Wir investieren kontinuierlich in hochwertige Produkte, Schulungen und modernes Equipment, um Ihnen den besten Service zu bieten. Daher werden unsere Preise ab [Datum] angepasst.“
- c.) „Unser Ziel ist es, Ihnen stets das Beste zu bieten. Um dies weiterhin zu gewährleisten, passen wir unsere Preise an.“
- d.) „Wir möchten, dass Sie von unserem Wissen und Können langfristig profitieren. Deshalb passen wir unsere Preise moderat an.“

2. Persönliche Kommunikation mit Stammkunden

- a.) „Sie wissen, wie wichtig mir Qualität und persönlicher Service sind. Um dies weiterhin sicherzustellen, wird mein Preis ab [Datum] angepasst. Ich freue mich, Sie weiterhin zu betreuen!“
- b.) „Vielen Dank für Ihr Vertrauen in meine Arbeit! Damit ich auch künftig hochwertige Leistungen erbringen kann, passe ich meine Preise ab [Datum] leicht an.“
- c.) „Es ist mir wichtig, dass Sie sich bei mir rundum wohlfühlen. Um meine hohen Standards zu halten, gibt es eine moderate Preisadjustierung ab [Datum]. Vielen Dank für Ihr Verständnis.“



3. Fokus auf Qualität und Mehrwert

- a.) „Ich habe in den letzten Monaten zusätzliche Weiterbildungen absolviert, um Ihnen neue Techniken und Trends anzubieten. Dies spiegelt sich auch in meinen Preisen wider.“
- b.) „Hochwertige Produkte und personalisierte Beratung sind mir wichtig. Deshalb habe ich meine Preise an die gestiegene Qualität angepasst.“
- c.) „Ich biete Ihnen einen individuellen und hochwertigen Service. Damit dies so bleibt, passe ich meine Preise an die aktuellen Marktbedingungen an.“

4. Positiver Ausblick für die Kunden

- a.) „Durch die Preisanpassung profitieren Sie weiterhin von meiner vollen Aufmerksamkeit, besten Produkten und einem erstklassigen Service.“
- b.) „Diese Anpassung ermöglicht es mir, Ihnen auch in Zukunft ein außergewöhnliches Erlebnis zu bieten.“
- c.) „Ich bin überzeugt, dass Sie die Qualität und den Mehrwert meiner Arbeit spüren werden.“

5. Preisanpassung mit Wertschätzung verbinden

- a.) „Danke, dass Sie meine Arbeit schätzen und mir seit Jahren Ihr Vertrauen schenken. Um dies weiterhin gewährleisten zu können, gibt es ab [Datum] eine moderate Preisanpassung.“
- b.) „Es bedeutet mir viel, dass Sie meine Arbeit wertschätzen. Diese Wertschätzung zeigt sich auch in der Anpassung meiner Preise.“

6. Einladung zur Offenheit

- a.) „Falls Sie Fragen zu den neuen Preisen haben, sprechen Sie mich gerne an. Ich erkläre Ihnen gern die Hintergründe.“
- b.) „Transparenz ist mir wichtig. Wenn Sie sich für Details der Preisanpassung interessieren, stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.“

Tipp für die Kommunikation

Timing:	Kommuniziere die Preiserhöhung frühzeitig, damit Kunden Zeit haben, sich darauf einzustellen.
Klarheit:	Formuliere die Sätze selbstbewusst und ohne Entschuldigungen, um Unsicherheiten zu vermeiden.
Wertschätzung:	Betone immer die Bedeutung der Kunden und zeige Dankbarkeit für ihre Treue.