

Preisanpassung in 4 Schritten



1 Mut zur Preisanpassung

Preisanpassungen sind für viele Kundinnen und Kunden ein sensibles Thema. Wenn wir gut erklären, warum die Änderung nötig ist, schaffen wir Verständnis. So bleibt das Vertrauen in den Salon erhalten. Eine offene, freundliche Haltung wirkt oft mehr als viele Worte. **Preisanpassungen sind kein Zeichen von Schwäche, sondern sichern**

die Zukunft Ihres Betriebs und die Qualität Ihrer Leistungen. Sie ermöglichen gute Löhne, Weiterbildungen und moderne Arbeitsmittel. Der Preis ist nur die Zahl. Der **Wert entsteht durch Qualität, Fachwissen und Service.** Wenn wir diese Haltung verinnerlichen, können wir sicherer auftreten.

2 Offene Kommunikation im Team

Damit alle im Salon souverän auftreten, braucht es Vorbereitung:

→ Gründe offen erklären

Ihr Team sollte verstehen, warum die Preise angepasst werden. Wenn jede Person im Salon dieselbe klare Erklärung nutzen kann, wirkt das professionell. Das Team muss hinter der Entscheidung stehen. Unsichere Sprache oder Rechtfertigungen machen Kundinnen und Kunden misstrauisch. Ermutigen Sie Ihr Team, selbstbewusst aufzutreten. Eine Preisanpassung ist kein Fehler, sondern ein notwendiger Schritt, um Qualität zu sichern.

→ Einheitliche Botschaften festlegen

Geben Sie einfache, kurze Sätze vor, zum Beispiel: „Wir passen unsere Preise an, weil unsere Kosten deutlich gestiegen sind.“ Oder: „Wir möchten weiterhin hohe Qualität bieten und unser Team fair bezahlen.“

→ Sicherheit durch Übung

Lassen Sie Ihr Team typische Kundensituationen durchspielen. So bleiben alle ruhig, auch wenn Kundinnen oder Kunden kritisch nachfragen.

Besprechen Sie mögliche Kundenreaktionen, zum Beispiel: „Das ist mir aber zu teuer geworden.“ / „Warum erhöhen Sie schon wieder die Preise?“ - Geben Sie passende Antworten an die Hand: „Ich verstehe Ihre Sorge. Wir haben nur angepasst, was nötig war, um unsere Qualität zu halten.“ Oder: „Wir achten darauf, die Erhöhung so klein wie möglich zu halten.“

→ Innere Haltung stärken

Niemand sollte sich für faire Preise entschuldigen. Ziel ist ein selbstbewusster, freundlicher Umgang.

Insbesondere **jüngere oder unerfahrenere im Team** tun sich manchmal schwer, Preiserhöhungen gegenüber der Kundschaft zu kommunizieren. Hier sollten Sie sich überlegen, wie man diese Kolleginnen und Kollegen bei konkreten Situationen, z.B. kritische/enttäuschte Kunden oder an der Kassa, **aktiv unterstützen** kann. Ein Weg kann sein, dass in den ersten Wochen nach der Preiserhöhung immer ein erfahrenes Teammitglied oder die Leitung die Kassa macht bzw. bei kritischen Nachfragen an den Platz geholt werden kann.

3

Kundschaft frühzeitig informieren

→ Nutzen Sie alle Wege, die zu Ihrem Salon passen

Aushang, Website, Social Media, Newsletter oder persönliche Ansprache. So fühlen sich Kundinnen und Kunden nicht überrascht. Informationen im Salon können z.B. ein Aushang im Empfangsbereich, Hinweise direkt am Bedienplatz oder kleine Aufsteller oder Flyer für jede Kundin und jeden Kunden sein.

→ Freundliche, einfache Formulierungen nutzen

Vermeiden Sie komplizierte Erklärungen. Ein Beispieltext für den Aushang:

*Liebe Kundinnen und Kunden,
damit wir Ihnen weiterhin hohe Qualität und
faire Arbeitsbedingungen bieten können, passen
wir ab [Datum] unsere Preise an.
Vielen Dank für Ihr Verständnis und Ihre Treue.*

→ Das können Sie gerne um einen **Blick hinter die Kulissen ergänzen**, zum Beispiel mit einem Team- oder Arbeitsfoto und einer Botschaft wie z.B.:

- *Für Sie geben wir unser Bestes!*
- *Qualität, Zeit und Herz für Ihren Look. Dafür stehen wir.*
- *Unser Team. Unser Anspruch. Unsere Qualität.*
- *Danke für Ihre Treue. Sie ermöglichen unsere Arbeit.*
- *Ihr Vertrauen stärkt unser Team. Oder:*
- *Heute gut. Morgen besser.
Wir investieren in Qualität & Service.*

→ Positives hervorheben

Betonen Sie, was Kundinnen und Kunden davon haben: gute Produkte, gut ausgebildetes Team, genügend Zeit für Beratung oder auch mal ein „offenes Ohr“. Diese Werte rechtfertigen einen fairen Preis.

Die Friseurinnung unterstützt Sie gerne, wenn Sie weitere Beratung, Vorlagen oder Textbausteine benötigen.

4

Preisakzeptanz durch Leistung stärken

Preisakzeptanz entsteht durch überdurchschnittliche Leistung.

Das kann man gut an Beispielen aus der Spitzengastronomie, der Hotellerie oder dem Gesundheitsbereich sehen. Das bedeutet für Sie und Ihr Team:

- Arbeiten Sie sichtbar sauber und präzise.
- Nehmen Sie sich Zeit für Beratung.
- Erklären Sie bei Bedarf kurz, was Sie tun oder welche Produkte Sie verwenden.
- Zeigen Sie Ihr Fachwissen und Ihre Aufmerksamkeit.
- Kundinnen und Kunden zahlen gerne für Qualität, spürbare Kompetenz und guten Service.