

Sichtbar bis Heiligabend



Positionierung & USP

Heute geht es nicht darum, dich als Friseur:in „gut“ dastehen zu lassen.
Es geht darum, dass auf deinem
Profil klar wird, für wen du wirklich da bist und warum genau DU und nicht
irgendwer anderes.

Du hast in den letzten Tagen herausgearbeitet, welche Kundin/Kunde du wirklich
willst. Jetzt bauen wir darauf auf:

Mit einem klaren Verständnis deiner Positionierung und einem kraftvollen USP -
deinem Versprechen, dass du dieser Person
gibst warum genau du und nicht der Friseur von nebenan.

Schritt 1 - Für wen ist dein Profil wirklich gemacht?

Geh nochmal zurück zu deiner Traumkundin aus Tag 2 & 3.

Wir holen sie jetzt ins Zentrum deiner Positionierung.

Beantworte diese Fragen konkret - als würdest du sie vor dir sehen:

1. Wenn du ab morgen nur noch diese eine Art von Kundin oder Kunden bedienen
dürftest – was würde dann in deinem Terminkalender stehen?

(Wären es eher Waschen/Schneiden/Föhnen-Termine, Farbe, Strähnen, Balayage?)

Sichtbar bis Heiligabend



2. Und was genau bekommt diese Kundin in der Zeit dieses Termins, das ihn so besonders macht?

Zum Beispiel:

- Einen Blondlook, der langanhaltend kühl bleibt und weich verläuft*
- Eine Pflegeberatung, wie sie sie vorher noch nie bekommen hat*
- Einen Haarschnitt, der wie von selbst sitzt*
- Oder ein Verwöhnprogramm, bei dem sie den Alltag einfach mal vergisst*

3. Wenn du dir diesen Termin jetzt anschaust – worauf bist du dabei am meisten stolz? *(Frag dich: Was davon sollen noch mehr Menschen wissen vor allem die, die bisher noch nicht das Glück hatten, bei dir auf dem Stuhl zu sitzen?)*

Sichtbar bis Heiligabend



Schritt 2 – Was bekommt sie bei dir, was sie woanders nicht bekommt?

Jetzt wird dein USP sichtbar und zwar nicht als schöner Satz, sondern als echtes Gefühl, das deine Traumkundin spüren kann.

Dein USP (Unique Selling Proposition) ist das, was dich unverwechselbar macht. Nicht, dass du Haare machst – sondern wie du's machst. Und was dabei für sie anders ist.

Du weißt jetzt, wer deine Traumkundin ist.

Du weißt, welchen Schmerz sie hat und was sie sich wünscht.

Jetzt geht's um den entscheidenden Unterschied:

Warum ist genau DEIN Weg für sie der richtige und was macht das Erlebnis bei dir so besonders, dass sie nicht irgendwo anders hingehen will?

Sichtbar bis Heiligabend



Beispiele:

Zwei Wege, wie dein USP spürbar wird:

1. Atmosphäre & Service-Erlebnis

Was passiert rund um den Termin, das sie emotional abholt?

- „Weil ich so berate, wie ich selbst gerne beraten werden würde – ehrlich, direkt und wertschätzend.“
- „Weil meine Kundinnen endlich mal einen Friseurtermin erleben, bei dem sie nichts müssen – sondern nur ankommen dürfen.“
- „Weil ich eine Atmosphäre schaffe, die sich eher wie Wellness anfühlt als wie Dienstleistung.“

2. Technik & sichtbares Ergebnis

Was bekommt sie, das sie wirklich sieht, fühlt – und lieben wird?

- „Weil sie ein Glossing bekommt, das blondes Haar strahlen lässt – ohne Bruch & ohne Gelbstich.“
- „Weil mein Balayage-Ansatz so weich verläuft, dass sie erst nach 6 Monaten wiederkommen muss.“
- „Weil ich Schnitttechniken verwende, die auch bei feinem Haar Volumen zaubern – ganz ohne Stylingstress.“

Morgen machen wir daraus deinen Positionierungssatz, der dich ein Schritt näher zum Optimalen Profil für deinen Salon führt.

PS: Wenn du jetzt das Gefühl hast, du findest (noch) nicht die richtige Antwort für dich oder tust dir mit der Klarheit schwer – mach dir keinen Druck.

In meinem Programm gibt es zu diesem Thema ein ganzes Modul – weil ich weiß, wie schwer es manchmal ist, seine eigene Stärke wirklich greifbar zu machen.

Mach dich nicht verrückt – und mach einfach den Schritt, der sich für dich heute stimmig anfühlt. Nichts davon ist in Stein gemeißelt –ber alles bringt dich näher zu deinem echten Profil. ♥