



Warum Friseure Friseurportale nutzen sollten

Friseurportale voll im Kommen

Voll im Trend liegen inzwischen die Friseurportale wie Stylexa, die das US-amerikanische Konzept auch hierzulande erfolgreich gemacht haben. Die offiziellen Statistiken besagen, dass sich immer mehr Kunden aber auch Friseure und Wellness Center anmelden, da sie online noch effizienter um die Gunst des Kunden kämpfen können. Für Friseurbetriebe lohnt es sich alle Mal online zu inserieren, weil man dem aktuellen Trend folgt und auch seine modernen Kunden erreicht, die nach immer besseren Wegen suchen um sich einen neuen Friseur zu finden. Ist man nicht angemeldet, kann es sein, dass die Kunden bald fern bleiben.

Präsentation mit Stil

Auf den Friseurportalen kann man sich nach der Anmeldung ein Profil erstellen, das man mit Daten füllen kann, die man später dem Kunden präsentiert. Zu den Daten gehören in erster Linie die Öffnungszeiten und alle anderen Informationen, die das Geschäft betreffen. Neben den grundlegenden Informationen kann man aber auch Fotos von sich, seinem Salon und seinem Team veröffentlichen. Bei den Kunden gibt es zusätzliche Punkte, wenn man auch Bilder von seinen Kunden online stellt, damit diese die Arbeiten und Frisuren begutachten können und neue Ideen schöpfen, wenn es darum geht selbst die Suche nach einer neuen Frisur zu beenden.

Onlinebuchungen für Kundenzuwachs

Die neuen Friseurportale konzentrieren sich nicht nur auf die Präsentation von Salons und Betrieben, sondern auch auf die Buchung von Terminen. Jeder angemeldete Friseur hat die Möglichkeit seine Öffnungszeiten und freien Termine einzurichten um sie dem Kunden zu präsentieren. Diese suchen sich einfach eine Dienstleistung aus, wie Haare schneiden, und wählen einen freien Termin. Dies ist ein äußerst effektives Werkzeug in der Kundengewinnung, weil Kunden eher gewillt sind einen Termin online zu vereinbaren. Vor dem Termin werden alle Kunden an diesen erinnert, damit sie ihn nicht vergessen. Dies sorgt dafür, dass die Kunden auch wirklich zum Termin erscheinen.

Vertrauen zum Kunden durch Kommunikation aufbauen

Der Erfahrung nach kommen Kunden wieder, wenn man nett mit ihnen umgeht und mit ihnen kommuniziert. Diese Möglichkeit ist den Friseuren auch auf den Portalen wie Stylexa gegeben. Jedes Mal, wenn ein Kunde einen Termin bucht, werden die Daten hinterlassen und diese können genutzt werden um den Kunden auf Spezialaktionen hinzuweisen oder auf seine Fragen effizienter antworten zu können. Durch die Verwaltung der Facebookseite über Stylexa können die Kunden auch auf sozialen Netzwerken betreut werden, was vorteilhaft ist, weil auch die Freunde des Kunden von dem Friseursalon erfahren, was hervorragende Mundpropaganda ist.

Umsatzsteigerung durch Marketingmethoden

Friseurportale lohnen sich doppelt, weil diese sich um die Suchmaschinenoptimierung kümmern und man keinen Cent mehr investieren muss um auch von potenziellen Kunden gefunden zu werden. Die Marketingmaßnahmen der Portale beziehen sich natürlich auf eine hervorragende Präsentation auf dem Portal selbst als auch auf die Suchmaschinen. Gibt ein Kunde beispielsweise den Suchbegriff Friseur Frankfurt ein, werden alle Salons auch auf Suchmaschinen gelistet. So kommen die Kunden über mehrere Kanäle und buchen Termine, was natürlich dafür sorgt, dass die Umsätze steigen, da aus den neuen Kunden auch mit ein wenig Mühe Stammkunden werden können.

Pressekontakt

Boris Schneider

Herr Boris Schneider
Brunnenpfad 10
60489 Frankfurt am Main

stylexa.de/
boris@ultimode.com

Firmenkontakt

Boris Schneider

Herr Boris Schneider
Brunnenpfad 10
60489 Frankfurt am Main

stylexa.de/
boris@ultimode.com

Seit 2008 professioneller Schreiber und Redakteur. Tätig für viele bekannte und kleinere Unternehmen und Nachrichtenblätter. Meine Themengebiete sind vielfältig.