

Ausreichend Kunden?

Ein ausreichend großer Kundenstamm ist die Voraussetzung für das Erwirtschaften eines Umsatzes, der alle Kosten des Unternehmens decken kann und darüber hinaus einen Gewinn sicherstellt!

Testen Sie mit folgenden Kennzahlen, ob Ihr Unternehmen (und damit auch alle Teammitglieder!) eine ausreichend große Basis zur Erreichung der Umsatzziele besitzt:

Kennzahlen pro Vollzeit-Mitarbeiter*

(entspricht einem Personalfaktor / PF von 1,0):

⇒ **300 „aktive“ Kunden im Kundenstamm**

Anmerkung: sollten Sie nur die Anzahl an „Technik-Kunden“ (also Kunden, welche sog. „chemische Dienstleistungen“ wie Färben und Umformen erhalten) ermitteln können, rechnen Sie auf die Summe nochmals 25-30 % „Laufkundschaft“ (Schnitt, Styling usw.) hinzu!

⇒ **150 – 180 Kundenbesuche pro Monat**

Kennzahlen für das gesamte Team*:

⇒ Ermitteln Sie den Personalfaktor (PF) für Ihren Salon, wobei folgendes gilt:

- ➔ Pro Vollzeit-Mitarbeiter: PF 1,0
- ➔ Pro Teilzeit-Mitarbeiter: PF 0,2 pro voller Arbeitstag
Bsp: 3 Tage / Woche = $3 \times 0,2 = 0,6$
- ➔ Pro Auszubildender: PF 0,1 pro Lehrjahr
Bsp: 2. Lehrjahr = $2 \times 0,1 = 0,2$

⇒ Multiplizieren Sie den so errechneten Personalfaktor Ihres Salons mit obigen Kennzahlen pro Vollzeit-Mitarbeiter (PF 1,0), also:

- ➔ Salon-PF x 300 „aktive“ Kunden im Kundenstamm
- ➔ Salon-PF x 150 – 180 Kundenbesuche pro Monat

Unterschreiten Ihre Salonspezifischen Werte erheblich obige Kennzahlen, fehlen Ihnen sehr wahrscheinlich ausreichend Kunden, um Ihre Zielumsätze zu erreichen! Eine Priorität lautet dann: Neukundengewinnung!

* **Wichtige Anmerkung:** obige Kennzahlen stellen lediglich Richtwerte dar und können nicht die individuellen Verhältnisse eines Salons berücksichtigen! Faktoren, wie z.B. der durchschnittliche Umsatz pro Kunde oder das Preisniveau können die salonspezifischen Richtwerte und Kennzahlen maßgeblich