

Briefing WELLA Außendienst Illumina Color

Marktherausforderungen WELLA

- Bei vermehrter Salonschließung und weniger Neueröffnungen sinkt das Umsatzpotenzial für WELLA / Industrie.
- Bestandssalons und Salons die neu eröffnen, haben im Durchschnitt weniger Arbeitskräfte zur Verfügung. Dadurch sinkt das Einkaufspotenzial der Salons.
- Um der Entwicklung der sinkenden Umsätze entgegenzuwirken, ist es notwendig, höherwertige Produkte mit höheren Ertragsmöglichkeiten anzubieten.

KUNDE HAT BISHER KEINE MARKE VON WELLA IM FARBBEREICH

Marktherausforderungen Friseurunternehmer:innen

- Weniger Mitarbeiter stehen dem Friseurmarkt zur Verfügung
- Geringere Arbeitsleistung (Zeit), also weniger produktive Arbeitsstunden der Mitarbeiter und/oder weniger Öffnungstage (z. B. 4-Tage-Woche)
- Verhältnis der Produktivität der Mitarbeiter und der steigenden Kosten (u.a. Lohnkosten) ist im Ungleichgewicht
- Besuchsrhythmen besonders der Damenkunden verändern sich (geringere Kundenfrequenz)
- Die Salons müssen sich von Mitbewerber abheben.
- Veränderte Kostenstruktur: hohe Kosten/steigende Kosten/Inflation



Lohnkosten steigen auf gesetzlicher Mindestlohnbasis ab 01.01.2024 auf 12,41 € und ab 01.01.2025 auf 12,82 €

Beispiel aktuelle Lohnsituation Rheinland (Tarifvertrag Friseurhandwerk Rheinland):

- 13,00 € für AN mit Gesellenprüfung
- 14,50 € für AN mit Gesellenprüfung und mindestens 2 Jahren Gesellentätigkeit
- 16,00 € für AN mit Gesellenprüfung und mindestens 4 Jahren Gesellentätigkeit
- 17,50 € für AN mit Meisterprüfung und mindestens 2 Jahren Meistertätigkeit



Energiekosten steigen



CO₂-Abgabe steigt



Waren- und Materialeinkauf steigen



Mautgebühren steigen (Warentransport)



Versicherungsbeiträge steigen



Repräsentations- und Lebensmittelkosten steigen



Hohe Inflation hält weiterhin an

Wenn Du mehr Geld verdienen willst, haben wir die Lösung!

Wenn weniger Arbeitskraft zur Verfügung steht, müssen die Produktivität und Einnahmen erhöht werden. Bereits vorhandene und geplante DL können durch Illumina Color upgegraded oder neu beraten werden.

1 WILLST/MUSST DU MEHR GELD VERDIENEN?

JA



2 WIR HABEN EINEN RELAUNCH EINER BESONDEREN MARKE, MIT DER DU SOFORT MEHR GELD VERDIENEN KANNST. DU ERWIRTSCHAFTEST IN DER SELBEN DIENSTLEISTUNGSZEIT BEIM HAARE FÄRBN EINEN HÖHEREN UMSATZ.

KLINGT DAS FÜR DICH INTERESSANT?

JA



NEIN



Produkt vorstellen: Argumentationshilfe Produkteigenschaften, Nutzen sowie Umsatzpotenziale.

PRODUKTEIGENSCHAFTEN ILLUMINA COLOR

1. Lichtreflexion

Illumina Color erzeugt eine natürliche Lichtreflexion auf dem Haar. Die Farben wirken besonders strahlend und lebendig, da sie das Licht auf eine Weise reflektieren, die dem natürlichen Haar nahekommt.

2. Schonende Formel

Illumina Color verwendet eine schonende Formel, die dafür bekannt ist, das Haar während des Färbeprozesses zu schonen. Dies kann dazu beitragen, Schäden zu minimieren und gleichzeitig ein qualitativ hochwertiges Farbergebnis zu erzielen.

3. Vielfalt an Farbnuancen

Illumina Color bietet eine breite Palette von Farbnuancen an, darunter sowohl natürliche als auch modische Töne. Diese Vielfalt ermöglicht es Friseuren und ihren Kunden, die gewünschte Farbe zu finden, die zu ihrem individuellen Stil und Teint passt.

4. Glanz

Die Haarfarbe verleiht dem Haar einen besonders schönen Glanz. Der Glanzfaktor trägt dazu bei, dass das Haar gesund und lebendig aussieht.

5. Deckkraft

Illumina Color bietet eine gute Deckkraft, um unerwünschte Farbtöne zu neutralisieren und ein gleichmäßiges Farbergebnis zu erzielen.

Statement eines Farbspezialisten:

„Der Hero unter den klassischen Haarfarben.“

- Transuzente moderne und natürliche Farbergebnisse bei 100 % Deckkraft,
- Weiche nachwachsende Übergänge zum Naturton,
- Schonende Haarfarbe,
- Ansätze wachsen sanft & weich heraus,
- Unvergleichlicher und einzigartiger Glanz der Haare,
- Leuchtendes Haar,
- Schöne und geschmeidige Haarstruktur.

Umsatzpotenziale aufzeigen.

3 KUNDE HAT INTERESSE AN DER AUFNAHME DES PRODUKTES

JA



FOLGENDES ANBIETEN:

- Dienstleistungspaket Illumina Color zur nachhaltigen Einführung des Produktes
- Einsatz eines WELLA Fachtrainers zur Produktschulung und Anwendungssicherheit
- Hinweise auf WELLA Red/Education Plattform und offene Seminare im Studio geben

NEIN



FOLGENDES ANBIETEN:

- Hinweise auf WELLA Red/Education Plattform und offene Seminare im Studio geben, um Kunde vom Produkt zu überzeugen.
- Testpaket bei Interesse mit verbindlichem terminierten Feedbackgespräch

Unterstützende Fragen für den Außendienst im Gespräch mit seinen Kunden inkl. Hinweise zur Platzierung von Lösungen.

Hast du festgestellt, dass deine Kosten steigen und dass Du ggf. an Deiner Kostenstruktur arbeiten musst?



Auf Wunsch: Hinweis auf wirtschaftliche Jahresplanung (Umsatz-, Kosten- und Ertragsplanung) durch Salonimpuls möglich.

Kennst Du den Mehrwert für Deinen Salon?



Auf Wunsch: Hinweis auf wirtschaftliche Jahresplanung (Umsatz-, Kosten- und Ertragsplanung) durch Salonimpuls möglich.

Ist dir aufgefallen, dass der Markt nach anderen Farbbildern verlangt?



Hinweis auf WELLA Trendtour durch den BPF/BDP

Welche Kunden-Zielgruppe sprichst du an?



Auf Wunsch: Hinweis auf Positionierung des Salons durch Salonimpuls möglich.

Beratungsvorteil durch Optionen:
hochwertiges Farbprodukt oder Premium



Hinweis auf Vollsortiment sowie Mitarbeitergewinnung und -bindung durch den BPF/BDP

Bietest Du deinen Mitarbeitern genügend Möglichkeiten zur kreativen Entfaltung?



Auf Wunsch: Hinweis zum Thema Mitarbeitergewinnung, Kundengewinnung und Beratungseminar durch Salonimpuls möglich.