

MEHR KUNDEN, MEHR ERFOLG

Neukundengewinnung ist der Schlüssel zum Erfolg jedes Kosmetikstudios. Mit den richtigen Strategien erreichen Sie gezielt neue Kundinnen, bauen Vertrauen auf und sichern langfristiges Wachstum. In diesem Artikel erfahren Sie, wie Sie Schritt für Schritt erfolgreich neue Kunden gewinnen und Ihr Studio nachhaltig stärken.

Der Begriff Gewinnen weckt in Ihnen sofort ein positives Gefühl? Das ist wunderbar, sind positive Emotionen doch der Motor für Motivation und Erfolg. Und so ist der erste entscheidende Schritt auf dem Weg zur

erfolgreichen Neukundengewinnung genau dieses bewusste Ja.

Ja dazu, aktiv neue Kund:innen zu gewinnen und zu wissen, dass Ihr Kosmetikstudio ohne kontinuierlichen Zuwachs langfristig nicht bestehen kann.

NEUE KUNDEN GANZ LEICHT

Mit diesen sieben bewährten Schritten legen Sie den Grundstein für eine erfolgreiche Neukundengewinnung. Sie erhalten dabei nicht nur klare Orientierung, sondern auch praxistaugliche Impulse für Ihren Alltag. So



Ein Lächeln öffnet Türen – der erste Schritt zur erfolgreichen Neukundengewinnung beginnt mit einer positiven Ausstrahlung.

FOTO: STUDIO ROMANTIC/SHUTTERSTOCK.COM

setzen Sie gezielt Massnahmen um, die wirklich Wirkung zeigen.

überzeugendes und wirksames Neukundenangebot.

den Flyer-Versand der Schweizer Post zur flächendeckenden Verteilung.

1. KLARE ZIELSETZUNG FORMULIEREN

Am besten schriftlich, detailliert ausformuliert und emotional aufgeladen. So halten Sie Ihre Gedanken nachweislich fest, verknüpfen sie mit starken Emotionen und visualisieren bereits Ihren Erfolg. Das Geschriebene können Sie jederzeit nachlesen und bei Bedarf anpassen. So legen Sie sich verbindlich auf Ihr Ziel fest – eine wichtige Grundlage für dessen Erfüllung.

2. ANGEBOT KONKRETISIEREN

Nachdem Ihre Zielsetzung definiert ist, geht es darum, ein konkretes Angebot für Neukund:innen zu entwickeln. Überlegen Sie, wie Sie Ihre bestehenden Behandlungen sinnvoll ergänzen oder neu kombinieren können – beispielsweise durch ein attraktives Monatsabo.

Vielleicht bietet sich auch eine Erweiterung Ihres Portfolios an, etwa durch ganzheitliche Pflegekonzepte. Recherchieren Sie sorgfältig, vergleichen Sie Produkte und Leistungen, und testen Sie neue Ansätze, bevor Sie sich entscheiden. Eine fundierte Auswahl bildet die Grundlage für ein

„SCHRITT FÜR SCHRITT WERDEN SIE SICH MIT MEHR LEICHTIGKEIT AUF DIE NEUKUNDENGEWINNUNG EINLASSEN KÖNNEN.“

3. DAS ANGEBOT WIRKUNGSVOLL PRÄSENTIEREN

Ein überzeugendes Angebot verdient eine ebenso ansprechende Präsentation. Nutzen Sie dafür z. B. Canva, ein kostenloses Online-Tool für Grafikdesign. Dort erstellen Sie im Handumdrehen professionelle Flyer, Social-Media-Beiträge oder Infomaterialien – ganz ohne Vorkenntnisse. Nach dem Gestalten können Sie Ihre Werbemittel direkt drucken lassen oder digital verbreiten.

4. FLYER ON- UND OFFLINE VERTEILEN

Sobald Ihr Flyer fertig ist, verteilen Sie ihn gezielt online und offline. Digital eignet er sich für Ihre Website, Social Media oder den Versand per E-Mail – auch an ehemalige oder unregelmässige Kundinnen. Offline legen Sie ihn in Ihrem Studio aus, sprechen passende Kooperationspartner an oder nutzen Services wie

5. ANFRAGEN UND ANMELDUNGEN BEARBEITEN

Unabhängig davon, über welchen Kanal die Anfragen eingehen: Reagieren Sie zeitnah und professionell. Planen Sie täglich feste Zeiten ein, z. B. eine Stunde, um Anfragen zu beantworten oder Nachfassaktionen durchzuführen.

6. NEUKUNDINNEN BETREUEN UND BINDEN

Das erste Ziel ist erreicht – neue Kundinnen sind gewonnen. Nun kommt es darauf an, Vertrauen aufzubauen und diese langfristig an Ihr Studio zu binden. Setzen Sie dabei auf durchdachte Massnahmen zur Kundenbindung: kleine Aufmerksamkeiten, individuelle Vorteile oder exklusive Folgeangebote sorgen für Wertschätzung und steigern die Chance, aus Neukundinnen treue Stammkundinnen zu machen.

7. FREUDE UND MOTIVATION ALS NEUKUNDENTREIBERINNEN

Werden Sie zur Fachperson, die andere inspiriert, in ihre Hautpflege zu investieren. Mit Begeisterung, Authentizität und einem überzeugenden Angebot werden Sie zur Magnetfigur, die positive Resonanz anzieht.

Massnahmen zur Kundenbindung

Massnahme	Ziel / Wirkung
1. Willkommensgruss (z. B. Getränk mit gesundheitlichem Mehrwert)	Positiver erster Eindruck, Wertschätzung zeigen
2. Persönliches Dankeschön via Post	Vertrauen aufbauen
3. Treuekarte oder Bonusprogramm	Anreiz für regelmäßige Besuche
4. Exklusive Folgeangebote	Verkauf fördern, Kundenwert steigern
5. Individuelle Produktempfehlungen äussern	Fachkompetenz zeigen, Kundenbedürfnisse ernst nehmen
6. Kundenumfrage mit Belohnung	Feedback/ Wertschätzung ausdrücken
7. Handgeschriebener Geburtstagsgruss mit kleiner Aufmerksamkeit	Verbindung stärken, persönliche Beziehung pflegen
8. Kleine Überraschung nach mehreren Terminen	Emotionale Bindung fördern, Kundinnen positiv überraschen



Carmela Ramundo

Die Autorin ist langjährige Dozentin für Kosmetologie und Mentorin für ganzheitliches Gesundheitsbewusstsein. www.loewinnenkraft.ch