

5 TIPS VOOR BETER RESULTAAT IN JE SALON



UITGEGEVEN DOOR

BEAUTY BOX COSMETICS | HARSWINKEL

www.harswinkel.nl

www.beautyboxcosmetics.nl

Samengesteld door Cor Spierenburg

Februari 2022

Herken je dit?

Herken je jezelf in een van deze uitspraken of gedachten?

- Ik kom niet uit met de kosten in mijn salon.
- Ik maak geen of een klein beetje winst.
- Ik verdien minimaal aan mijn werk in de salon.
- Ik geef korting als mijn vrienden of familie er om vragen.
- Ik durf geen hoge prijs te vragen voor mijn behandeling
- Ik wil goedkoper zijn dan de salon in mijn omgeving
- Ik ga mijn salon starten en ik weet niet hoe ik mijn prijzen moet berekenen
- Ik leer nog, kan ik dan wel de volle prijs rekenen?
- Als ik te duur ben, krijg ik geen klanten
- Als ik mijn prijzen verhoog dan lopen mijn klanten weg

Heb je één of meer keren jezelf herkent?

Weet dan dat je niet de enige bent. Grotere Beauty, Wax en Nagelsalons en ook Wellness centra houden regelmatig hun behandel prijzen tegen het licht, om te zorgen dat zij winst blijven maken.

Jouw maandelijkse kosten zijn bepalend voor de behandel prijs die je zou moeten rekenen bij je klanten. Zeker wanneer je medewerkers in dienst hebt en kosten hebt voor de huisvesting van de salon, kunnen de maandelijkse oplopen.

Om die vaste en maandelijks terugkerende kosten te kunnen betalen en ook nog winst te kunnen maken zijn inkomsten voor nodig. Die inkomsten komen enkel van de klanten die de salons bezoeken.

Mijn advies: Lees de aangeleverde tips goed door, ga er over nadenken en besluit welke stap(pen) je gaat nemen. Stel alles in het werk om een beter resultaat in je salon te bereiken en om ervoor te zorgen dat je niet voor niets aan het werk bent, want dan is het een hobby, en een hobby kost meestal geld en tijd.

Tip 1. Bereken de juiste behandelprijs

Voor het berekenen van de juiste behandel prijzen kijk je niet alleen naar de verschillende kosten. Die kosten kun je verdelen over vaste kosten en variabele kosten.

Variabele kosten

Dit zijn de kosten voor materialen en middelen die je gebruikt om je salon te runnen en behandelingen te kunnen geven. Verder heb je mogelijk personeelskosten voor eventuele medewerkers die variabel worden ingehuurd.

Vaste kosten

Dit zijn je maandelijks terugkerende kosten zoals hypotheek of huur, Energie en water, abonnementen zoals je website en telefoonkosten. Of de jaarlijkse terugkerende kosten zoals verzekeringen en gemeentelijke heffingen. Verder heb je mogelijk loonkosten voor je eventuele medewerkers als deze in vaste dienst zijn.

Kosten per uur

Al deze kosten samen bepalen de kostprijs van jouw behandelingen. De optelling van al die kosten bepaalt wat je minimaal moet binnenkrijgen om uit de kosten te zijn.

Die optelling van je kosten kun je dan ook delen door het aantal uren dat je kunt behandelen. Dan heb je de kostprijs per uur die jouw behandeling minimaal moet opleveren. Met dat inzicht begint voor jou het uitdagende deel, want je ziet dan direct op jouw behandeling geld oplevert of geld kost. Dit kun je op verschillende manieren berekenen, ik laat je verderop zien hoe je dit kunt uitrekenen.

TIP 2. Lanceer enkel winstgevende behandelingen

Dwing jezelf om als richtlijn aan te houden dat elke nieuwe behandeling minstens alle kosten moet dekken die je maakt en liever nog wat meer winst oplevert dan de bestaande behandelingen. Soms heb je wat geduld nodig en zal het even duren voordat iedereen weet dat je deze nieuwe behandeling in je aanbod is opgenomen.

Bij de lancering van een nieuwe behandeling in je salon kun je ervoor kiezen om als promotie een bijzonder aantrekkelijke prijs neer te zetten. Je wilt immers dat dat klanten hier gebruik van gaan maken.

- Maak dat een bewuste keuze en laat je klanten zien dat het een tijdelijk aanbod is, want anders gaat jouw klant er van uit dat dit de behandel prijs is.
- Houdt de actieperiode kort, want anders gaat die nieuwe behandeling je relatief minder opleveren of erger nog geld kosten.

TIP3 – Geef geen korting aan je familie, vrienden of vriendinnen

Ons advies: Begin er niet aan of doe het hooguit bij een eerste behandeling en vertel het er dan direct bij. Als je het voor die ene vriend of vriendin doet, moet je het ook voor de andere doen. Je kunt het namelijk nooit goed doen. Je krijgt er bovendien weinig waardering voor en het kost je uiteindelijk veel geld en tijd. Je kunt ook niet meer terug, men is aan de korting gewend.

TIP4. Sta voor je eigen prijsbeleid

We zien veel salons komen en ook weer sluiten. Vaak rekenen zij zeer lage prijzen voor hun behandelingen. Met een te lage prijsstelling kun je als salon niet bestaan, dan wordt het een leuke hobby. Maar hobby's kosten geld en vaak veel geld. Dan is het hebben en runnen van een salon snel minder leuk.

Kortom, vraag op basis van je berekening aan iedereen dezelfde eerlijke prijs voor de behandeling.

Zijn jouw kosten te hoog? Of is het aantal betaalde behandelingen te laag. Dat zijn de knoppen waar je aan kunt draaien om de behandelprijs te beïnvloeden.

TIP5. Wees trots op jezelf en jouw behandelingen

Jij bent de professional en jij weet dat jouw klant de aandacht krijgen die ze verdienen. Kwaliteit staat voorop bij jouw behandelingen en in de salon waarin je dat verzorgt. Je hebt de kosten berekend en gezien wat je nodig hebt om enigszins winst te kunnen maken. Met die winst kun je verder uitbreiden, waardoor je kunt groeien. Blijf daarom achter jouw prijsbeleid staan. Wanneer je opeens behandelingen gaat aanbieden voor een lagere prijs dan zullen klanten denken: "O, die heeft zeker te weinig te doen" of "zal de behandeling dan wel goed zijn?" Uiteraard zijn er altijd koopjesjagers, maar die zie je dan ook snel verdwijnen. Korting zorgt dus voor afbreuk van de waarde van jouw behandelaanbod en jouw salon.

Tip 6. Klantenbinding: Spaardeal voor je vaste en terugkerende klanten

Wij geven je twee ideeën mee: Afstreekkaart voor Body Waxing en Body Sugaring behandelingen en de stempelkaart.

Wij hebben altijd succes gehad met de Wax en Sugarkaart. De klant koopt deze waardekaart voorafgaand aan de behandelingen en betaald een vast bedrag. De wax- en Sugarkaart heeft bijvoorbeeld een waarde van bijvoorbeeld 100 Euro en die verkoop je vooraf aan de klant voor 90 Euro. Bij iedere behandeling streep je het bedrag af dat is besteed aan de wax of Sugarbehandeling.

Voor jou geeft dit een zekerheid dat deze klant blijft terugkeren en je klant begrijpt dan dat hij of zij korting heeft gekregen omdat het gaat om een bulk afname en een betaling vooraf. Bij een enkele afname zonder kaart kan je dan nog gewoon het normale tarief rekenen.

Beloon vaste klanten met een spaardeal: Een gratis product of korting op een volgende behandeling. Je kunt een stempelkaart gebruiken, waarbij je een bezoek of besteed bedrag omzet in een stempel. Bij een volledig afgestempelde kaart kan men die dan inwisselen voor een korting op de behandeling of een product.

Hoe bereken ik de juiste behandelprijs?

Hieronder zie je stapsgewijs op welke manier je de behandelprijs kunt uitrekenen.

STAP 1: BEREKEN DE VASTE KOSTEN

- Maak zoals in voorbeeld 1 is aangegeven een lijst van alle vaste kosten voor de ruimte waarin je werkt: denk aan huur of rente en aflossing, energiekosten, materiaalkosten, afschrijving meubilair. Abonnementen
- Tel al deze kosten op

Voorbeeld 1: SALON XYZ

vaste kosten	per maand
Huur pand	900,00
Energiekosten	100,00
Water	50,00
Afschrijving meubilair	50,00
Afschrijving apparatuur	50,00
Totaal per maand	€ 1.150,00

STAP 2: BEREKEN HET AANTAL BEHANDELUREN PER MAAND

Bereken eerst het aantal openingsdagen per maand van je salon. Bereken vervolgens het aantal betaalde behandelingen per openingsdag. Vermenigvuldig deze uitkomsten.

Voorbeeld: SALON XYZ is 20 werkdagen per maand open en heeft 8 betaalde behandelingen per dag = totaal 160 betaalde behandelingen.

STAP 3. BEREKEN DE VASTE KOSTEN PER BEHANDELUUR

Om de kosten per behandelaar te berekenen, deel je de totaalsom van de vaste kosten uit stap 1 door het aantal betaalde behandelingen uit stap 2.

Voorbeeld: Het totaalbedrag van € 1.150,00 van SALON XYZ uit voorbeeld 1, deel je door 160 betaalde behandelingen. $€ 1.150 / 160 = € 7,19$ per behandelaar.

STAP 4. BEREKEN DE INDIRECTE VARIABELE KOSTEN

De indirecte variabele kosten zijn de kosten die je hebt die niet direct in verband staan met de behandeling zelf, denk aan kosten voor schoonmaak en onderhoud, accountant kosten en belastingen.

Voorbeeld SALON XYZ

Variabele indirecte kosten	per maand
Telefoon	€ 40,00
Abonnementen, adverteren	€ 125,00
Internet	€ 30,00
Gemeentelijke lasten	€ 65,00
Accountant	€ 50,00
Verzekeringen, belasting	€ 60,00
afval, rioolreinigingsheffing etc.	€ 30,00
Totaal	€ 400,00

STAP 5. BEREKEN DE INDIRECTE VARIABELE KOSTEN PER BEHANDELUUR

Om de kosten per behandeluur te berekenen, deel je de totaalsom van de vaste kosten uit stap 4 door het aantal betaalde behandelingen uit stap 2.

Voorbeeld: Het totaalbedrag van € 400,00 van SALON XYZ uit bovenstaand voorbeeld, deel je door 160 betaalde behandelingen. $€ 400,- / 160 = € 2,50$ per behandeluur.

De vaste kosten en de variabele directe kosten heb je dus altijd, ongeacht of er wel of geen klanten zijn in je salon om te kunnen behandelen.

STAP 6: BEREKEN DE DIRECTE BEHANDELKOSTEN

Nu gaan we de kosten voor de behandeling berekenen. Denk daarbij aan je eigen inzet, eventuele personele kosten, productkosten en materiaalkosten die verbonden zijn aan de behandeling:

Vergeet niet de tijd van voorbereiding, administratie, schoonmaak en onderhoud mee te berekenen. Onderstaand voorbeeld is gebaseerd op het minimumloon met toeslagen zoals sociale premies en pensioen.

Voorbeeld

SALON XYZ heeft deze behandeling: Benen waxen met stripwax. Dit staat op het behandelingslijst van de salon:

Benen waxen (ca. 30 minuten) € 29,95

SALON XYZ

Directe kosten behandeling	per behandeling
Behandelduur 0,5 uur	€ 6,62
voorbereiden, opruimen 0,25 uur	€ 3,31
Holiday Wax	€ 0,80
Voorbehandelings lotion en nabehandelingsolie	€ 0,20
Disposable handdoek	€ 1,00
Disposable matrashoes	€ 1,95
Holiday Harsstrips, 8 stuks	€ 0,20
Spatels, 4 stuks	€ 0,20
	totaal € 14,27

STAP 7. BEREKEN DE TOTAAL KOSTEN BEHANDELPRIJS

Nu we alle kosten inzichtelijk hebben gemaakt, kunnen we een totaalberekening van de behandeling maken.

Voorbeeld SALON XYZ

Totaal kosten behandelingsprijs		
vaste kosten (stap 3)	0,75 uur (7,19 x 0,75)	€ 5,39
variabele indirecte kosten (stap 5)	0,75 uur (2,50 x 0,75)	€ 1,88
Directe kosten behandeling	per maand	€ 14,27
	Totaal kosten	€ 21,54

STAP 8. TOTAALBEREKENING VERKOOPPRIJS BEHANDELING

Het berekenen van de juiste verkoopprijs van de behandeling. Nu we alle kosten van SALON XYZ inzichtelijk hebben gemaakt, kunnen we de verkoopprijs uitrekenen.

Voorbeeld: SALON XYZ wil minimaal 15% winst maken op een behandeling om in de toekomst nieuwe investeringen te kunnen doen in de salon en te kunnen groeien. De winstmarge wordt over de totaal kosten behandelprijs berekent

Ook moet er natuurlijk nog 21% BTW worden afgedragen aan de belastingdienst. Dit wordt berekent over de totaal kosten behandeling

Totaalberekening behandelprijs		
vaste kosten	0,75 uur	€ 5,39
variabele indirecte kosten	0,75 uur	€ 1,88
Directe kosten behandeling	per maand	€ 14,27
	Totaal kosten	€ 21,54
15% Winstmarge	(15% x 21,54)	€ 3,23
	Totaal kosten behandeling	€ 24,77
21% BTW	(21% x 24,77)	€ 5,20
	Verkoopprijs behandeling	€ 29,97

Dit staat op je behandelmenu: **Benen waxen (ca 30 minuten) € 29,95.**

De behandelprijs van Salon XYZ is nagenoeg voldoende om in dit geval de kosten te dekken, De BTW af te kunnen dragen en een stukje winst te maken.

TIP 2. Lanceer enkel winstgevende behandelingen

Dwing jezelf om als richtlijn aan te houden dat elke nieuwe behandeling minstens alle kosten moet dekken die je maakt en liever nog wat meer winst oplevert dan de bestaande behandelingen. Soms heb je wat geduld nodig en zal het even duren voordat iedereen weet dat je deze nieuwe behandeling in je aanbod is opgenomen.

Bij de lancering van een nieuwe behandeling in je salon kun je ervoor kiezen om als promotie een bijzonder aantrekkelijke prijs neer te zetten. Je wilt immers dat dat klanten hier gebruik van gaan maken.

- Maak dat een bewuste keuze en laat je klanten zien dat het een tijdelijk aanbod is, want anders gaat jouw klant er van uit dat dit de behandelingsprijs is.
- Houdt de actieperiode kort, want anders gaat die nieuwe behandeling je relatief minder opleveren of erger nog geld kosten.

TIP3 – Geef geen korting aan je familie, vrienden of vriendinnen

Ons advies: Begin er niet aan of doe het hooguit bij een eerste behandeling en vertel het er dan direct bij. Als je het voor die ene vriend of vriendin doet, moet je het ook voor de andere doen. Je kunt het namelijk nooit goed doen. Je krijgt er bovendien weinig waardering voor en het kost je uiteindelijk veel geld en tijd. Je kunt ook niet meer terug, men is aan de korting gewend.

TIP4. Sta voor je eigen prijsbeleid

We zien veel salons komen en ook weer sluiten. Vaak rekenen zij zeer lage prijzen voor hun behandelingen. Met een te lage prijsstelling kun je als salon niet bestaan, dan wordt het een leuke hobby. Maar hobby's kosten geld en vaak veel geld. Dan is het hebben en runnen van een salon snel minder leuk.

Kortom, vraag op basis van je berekening aan iedereen dezelfde eerlijke prijs voor de behandeling.

Zijn jouw kosten te hoog? Of is het aantal betaalde behandelingen te laag. Dat zijn de knoppen waar je aan kunt draaien om de behandelingsprijs te beïnvloeden.

TIP5. Wees trots op jezelf en jouw behandelingen

Jij bent de professional en jij weet dat jouw klant de aandacht krijgen die ze verdienen. Kwaliteit staat voorop bij jouw behandelingen en in de salon waarin je dat verzorgt. Je hebt de kosten berekend en gezien wat je nodig hebt om enigszins winst te kunnen maken. Met

die winst kun je verder uitbreiden, waardoor je kunt groeien. Blijf daarom achter jouw prijsbeleid staan. Wanneer je opeens behandelingen gaat aanbieden voor een lagere prijs dan zullen klanten denken: "O, die heeft zeker te weinig te doen" of "zal de behandeling dan wel goed zijn?" Uiteraard zijn er altijd koopjesjagers, maar die zie je dan ook snel verdwijnen. Korting zorgt dus voor afbreuk van de waarde van jouw behandelaanbod en jouw salon.

Tip 6. Klantenbinding: Spaardeal voor je vaste en terugkerende klanten

Wij geven je twee ideeën mee: Afstreepkaart voor Body Waxing en Body Sugaring behandelingen en de stempelkaart.

Wij hebben altijd succes gehad met de Wax en Sugarkkaart. De klant koopt deze waardekaart voorafgaand aan de behandelingen en betaald een vast bedrag. De wax- en Sugarkkaart heeft bijvoorbeeld een waarde van bijvoorbeeld 100 Euro en die verkoop je vooraf aan de klant voor 90 Euro. Bij iedere behandeling streep je het bedrag af dat is besteed aan de wax of Sugarbehandeling.

Voor jou geeft dit een zekerheid dat deze klant blijft terugkeren en je klant begrijpt dan dat hij of zij korting heeft gekregen omdat het gaat om een bulk afname en een betaling vooraf. Bij een enkele afname zonder kaart kan je dan nog gewoon het normale tarief rekenen.

Beloon vaste klanten met een spaardeal: Een gratis product of korting op een volgende behandeling. Je kunt een stempelkaart gebruiken, waarbij je een bezoek of besteed bedrag omzet in een stempel. Bij een volledig afgestempelde kaart kan men die dan inwisselen voor een korting op de behandeling of een product.