

COLUMN SHARON



Sharon Hoppener,
Marketingdeskundige
en directeur van BeauBizz.
www.beaubizz.nl

**Wees vooral
onderscheidend en
geloof in jezelf!**

De drie lucratieve verdienmodellen

Wie werkt er tegenwoordig nog uurtje-factuurkje? Als je dat nu nog doet ben je een dief van je eigen portemonnee! Uurtje-factuurkje betekent dat je huidbehandelingen nog per uur afrekent. Zonde, want er zijn legio mogelijkheden om je huidpraktijk winstgevender te maken. Hoe? Door te denken in lucratieve systemen.

Het is om te beginnen belangrijk dat je inzicht krijgt in de daadwerkelijke behoeften van de klant en dit vertaalt naar winstgevendende verdienmodellen. Ik merk in de praktijk dat er nog teveel wordt gevaren op de bestaande huidbehandelingen, terwijl er in cosmeticaland constant innovatieve huidproducten en behandelingen worden ontwikkeld. Maak hier gebruik van en houd het spannend, zowel voor jezelf als voor de klant! Via sociale media zijn jouw klanten ook steeds meer op de hoogte van innovaties en je maakt dus een goede indruk wanneer je inspringt op deze behoeften.

Het allereerste het verdienmodel is 'gratis'. Ik hoor jullie al denken... hoe kan ik daar nu geld mee verdienen? Maar gratis informatie verstrekken is dé manier om aan nieuwe klanten te komen. Want het kan zomaar zijn dat ze interesse in jouw salon krijgen wanneer ze erover lezen, horen of foto's zien. Denk bijvoorbeeld eens aan een door jou opgericht platform waar je gratis informatie en belangrijke tips weggeeft aan je doelgroep. Of post iedere week een video op je website of Facebook. Op deze manier kunnen potentiële klanten je leren kennen, je waarderen en vertrouwen. Vanuit dit 'gratis' platform bouw je in feite je klantenkring op. Je leidt ze via Facebook met een link naar je website waar je ze verleidt met jouw prachtige producten en behandelingen. Dit heeft mij écht veel nieuwe klanten opgeleverd.

Een ander interessant verdienmodel is het omzetten van behandelingen in kuren. Hier heb ik top omzetten mee behaald! We weten allemaal dat huidverbetering uit verschillende onderdelen bestaat. Porieverfijning, het verbeteren van de doorbloeding, het aanpakken van rimpeltjes en lijntjes, huidversteving en het verminderen van pigmentvlekjes. Ieder onderdeel is een module en kan afzonderlijk of als totale huidverbeteringskuur worden verkocht. Een module bestaat bijvoorbeeld uit drie maanden met verschillende behandelmomenten. Als voorbeeld: Een klant komt voor acht behandelingen, de eerste maand iedere week en daarna – gedurende de laatste twee maanden – om de week. Voor het optimale resultaat is het uiteraard ook ontzettend belangrijk dat klanten de bijbehorende producten bij je afnemen.

Last, but not least kun je als verdienmodel een online huidprogramma aanbieden in combinatie met huidbehandelingen bij jou in de huidpraktijk. Dit alles met de door jou geadviseerde producten. Zo kunnen klanten het lichte onderhoud van de huidbehandelingen thuis doen met alle bijbehorende instructies.

Wees vooral onderscheidend en geloof in jezelf!