

Jeannetta Kranepuhl • Gloria Reich • Francesco Reich

*Schatz, ich mach mich grad mal
selbstständig!*



RATGEBER FÜR DIE LEICHTE
EXISTENZGRÜNDUNG
IN DER BEAUTYBRANCHE



Jeannetta Kranepuhl • Gloria Reich • Francesco Reich

*Schatz, ich mach mich grad mal
selbstständig!*

INHALT

1.

Selbstständig. Warum überhaupt?

Vor- und Nachteile der Selbst-und-Ständigkeit

9

2.

Selbstständig, ich?

Sind Sie der Typ dafür? Machen Sie den Test!

13

3.

Die ersten Schritte mit einem Partner an Ihrer Seite

Kompetente Wegbegleiter für Ihren Start

23

4.

Behördengänge und Formalia

Pflichtbesuche bei Anwalt, Versicherung,
Ämtern und Co.

29

5.

Mehr Gewinn mit klaren Strukturen

Nichts geht ohne Businessplan!

39

6.

Zielgruppenanalyse

Wen möchten Sie ansprechen?

Und ein Beispiel zur Preiskalkulation

45

7.

Standortanalyse

Ein Exklusiv-Spa im Studentenviertel?

53

8.

Fördermöglichkeiten und Finanzen

Staatliche Institutionen können Sie
finanziell unterstützen

57

9.

Einkaufs- und Partner-Check

Im Einkauf liegt der Ertrag

61

10.

Werbung und Marketing

Interior Design, Internetwerbung, Flyer und Co.

65

11.

Kommunikation

Sender-Empfänger-Prinzip erkennen,
um Missverständnisse zu vermeiden

85

12.

Mitarbeiterführung und -motivation

Chef sein, ohne sich Magengeschwüre zu züchten

91

13.

Kundenbindung. Dauerhaft und effektiv

Rituale schaffen. Entspannung allein ist kein
Lockmittel mehr

99

14.

Das Verkaufsgespenst

Keine Angst vor dem Produktverkauf

103

15.

Trends

Wie halte ich mich und mein Unternehmen stetig auf dem neuesten Stand?

109

16.

Susis Kosmetikstübchen

Sie sind Susis Beraterin –
verhelfen Sie ihr zu mehr Umsatz!

115

17.

Es geht immer noch besser!

Setzen Sie sich Ziele, um motiviert immer mehr zu erreichen

121

18.

Erfolgsgeschichten

Erfolgreiche Selbstständige präsentieren ihren Arbeitsplatz

127

19.

Experteninterviews

Langjährige Profis aus der Branche geben Ihnen wichtige Denkanstöße

133

20.

Anlagen

Wichtige Adressen, Musterexemplare und Checklisten to go

143



5.



Mehr Gewinn mit
klaren Strukturen

Unorganisiert, verwirrt und planlos zu sein, ist nicht sexy. Oder würden Sie sich gern von jemandem behandeln lassen, der seine Kleidung nicht zur Reinigung bringt und vier Tage am Stück vergisst, sich die Haare zu waschen? Nein, das würden Sie nicht. Seien Sie nicht planlos, denken Sie deshalb auch während Ihrer Gründungsphase immer in klaren Strukturen oder noch besser: Schreiben Sie Ihre Strukturen, Ideen und Pläne nieder! Wer schreibt, der bleibt. In der Fachsprache wird das Ganze verkompliziert und schwebt unter dem bösen Titel „Businessplan“ in den Köpfen der Existenzgründer/-innen umher. Frauen mögen das Wort „Businessplan“ nicht, Männern geht es mit dem Wort „Geburtsvorbereitungskurs“ ähnlich. Doch zumindest die Ängste vor dem Businessplan müssen nicht sein! Wir erklären Ihnen, was es damit auf sich hat.

Ein Businessplan ist zunächst nötig, um Ihre Ideen und Ziele auf deren Umsetzbarkeit und Effektivität zu überprüfen. Ein Businessplan ordnet und kontrolliert Ihre Gedanken. Er wird gebraucht, um zum Beispiel bei der Bank Ihres Vertrauens einen Gründerkredit zu erhalten. Jede Bank möchte wissen, für welches Vorhaben sie Ihnen Geld leihen soll, und die Bank wird prüfen, ob sie ihr Geld jemals wiedersehen wird. Die Bank kontrolliert anhand des Planes, ob das Vorhaben rentabel ist und ob Sie gut vorbereitet in die Existenzgründung starten. Und das sollten Sie sich natürlich auch fragen.

Ein kleines Beispiel:

Sie möchten einen exklusiven Day-Spa mit hochwertigsten Behandlungsangeboten auf mindestens 400 m² Ladenfläche mit fünf Behandlungskabinen eröffnen und entscheiden sich aufgrund der niedrigen Mietkosten für den Bezirk „Billighausen“. Leider ist Ihnen jedoch entgangen, dass in „Billighausen“ eine Arbeitslosigkeit von 20 % herrscht und dadurch die Wahrscheinlichkeit doch recht groß ist, dass Ihr luxuriöser Day-Spa keine zahlungskräftigen Kunden finden wird.

Oder:

Sie sind begeistert von dem Konzept „Cut & Go“. Keine lästigen Terminvergaben, viele wechselnde Kunden und ein flippiges Konzept – das finden Sie entspannt! Sie mieten einen stylishen Laden mit drei Haarschneideplätzen und kleiner Terrasse mit Blick aufs Wasser. Alles total relaxed, nämlich

direkt am Berliner S-Bahnhof Wannsee. Um von Ihrem Laden und dem Konzept leben zu können, bräuchten Sie im Schnitt 20 Kunden am Tag, die pro Haarschnitt mindestens 15 Euro bezahlen. Problematisch ist hierbei jedoch, dass der S-Bahnhof Wannsee höchstens an sonnigen Wochenenden und zu Ostern hoch frequentiert ist. Blöd, dass Sie zu genau diesen Tagen geschlossen haben. Ansonsten sagen sich hier in dieser Nobelgegend höchstens Angelina Jolie und Brad Pitt Gute Nacht, aber selbst die verbringen nur eine Woche Urlaub im Jahr in ihrer Villa am See.

Die Bank Ihres Vertrauens würde solch ein Konzept schmunzelnd an Sie zurückreichen und Ihnen höflich mitteilen, dass der Businessplan wohl noch überarbeitet werden muss. Sie sehen also: Nichts geht ohne ein Geschäftskonzept. Dieses muss in sich stimmig sein, nur dann finden sich Strukturen in Ihrem Geschäftsalltag wieder, die Ihr Konzept tragen und unterstützen. Ihr Konzept bietet Ihnen außerdem die Möglichkeit, sich von Mitbewerbern abzugrenzen. Wenn Sie merken, dass Ihr Konzept Geschäftsideen beinhaltet, welche Ihnen in jedem Bezirk und an jeder Straßenecke begegnen, dann fehlt Ihrer Idee das gewisse Etwas. Die Persönlichkeit des Vorhabens, die sogenannte „Profilschärfe“, ist noch nicht vorhanden. Fragen Sie sich deshalb: Warum soll der Kunde meinen Laden betreten und nicht den an der nächsten Straßenecke? Diese Frage kann Ihnen auch Ihre eigene Unternehmensphilosophie beantworten. In einer Unternehmensphilosophie spiegeln sich die Grundsätze, Werte und Erwartungen wider, die Sie an sich und Ihr gesamtes Unternehmen stellen. Ein Aspekt Ihrer Unternehmensphilosophie könnte zum Beispiel lauten, dass Sie es als unerlässliche Pflicht erachten, Ihren Laden und die Behandlungen in einem hygienisch einwandfreien Zustand zu halten. Oder dass Sie es als Ihre Aufgabe betrachten, Ihre Kunden stets und zu jedem Termin ausführlich zu beraten. Die Grundsätze Ihrer Unternehmensphilosophie können Sie niederschreiben und für Ihre Kunden sichtbar im Laden aushängen. Das stellt ein Qualitätssiegel dar, dem Sie als Unternehmer zur Treue verpflichtet sind.

Die Antwort auf die Frage nach Ihrer Unternehmensphilosophie muss sich zwingend in Ihrem Konzept widerspiegeln! Aber zunächst ran an den Speck: Wie lautet Ihr Geschäftskonzept? Cut & Go oder Luxus-Line?

QUICK-CHECK:

- ✓ Ich brauche ein Geschäftskonzept, in dem sich meine Ideen und Ziele widerspiegeln.
- ✓ Mit meinem Konzept kann ich mich von Mitbewerbern abgrenzen.
- ✓ Was unterscheidet mein Konzept von anderen, Stichwort „Profilschärfe“?
Antwort: _____
- ✓ Ein Businessplan strukturiert und kontrolliert mein Geschäftskonzept.
- ✓ Der Businessplan ist nötig, um beispielsweise einen Bankkredit zu erhalten.
- ✓ Er wird mir helfen, mein Konzept in den Geschäftsalltag zu integrieren.
- ✓ Im Konzept findet sich auch meine Unternehmensphilosophie wieder.
- ✓ Bin ich für ein etwaiges Gespräch mit einer Bank gut vorbereitet?
- ✓ Habe ich die Möglichkeit genutzt, mir Muster-Businesspläne im Internet anzuschauen?
- ✓ Weiß ich, welche Fragen mir die Bank stellen wird?

Notizen: _____



„Wer mit dem Gedanken spielt, sich in der Schönheitsbranche selbstständig zu machen, sollte diesen Ratgeber lesen. Informativ, anschaulich und praxisnah auf das Beautybusiness zugeschnitten, werden die Grundlagen der Existenzgründung erläutert.“



Selbstständig ohne Umwege ...

... das wünscht sich jeder Existenzgründer. Besonders im Beautybusiness kann eine gründliche und strukturierte Startphase über Erfolg oder Niederlage des gesamten Unternehmens entscheiden. Egal, ob Sie Friseurin, Kosmetikerin oder Nagelstylistin sind: Zahlreiche Checklisten, Muster, Experteninterviews u.v.m. machen diesen Ratgeber zum unverzichtbaren Wegbegleiter auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Und wer bereits selbstständig ist, erfährt, wie sich Erfolg auf Dauer planen lässt und Durststrecken und Motivationslöcher überwunden werden können.

Dieses Buch ist das Richtige für Sie, wenn Sie

- die Basics der Existenzgründung lebensnah und leicht verständlich präsentiert bekommen möchten
- Ihre getätigten Schritte anhand von Checklisten und Notizseiten zusammenfassen und kontrollieren wollen
- Wert auf Experteninterviews, Beispielfotos und -formulare sowie Ratschläge aus vielen Jahren Erfahrung legen
- bereits selbstständig sind, aber besser werden wollen oder mit Problemen im Rahmen Ihrer Existenzsicherung zu kämpfen haben
- auf Spaß beim Lesen nicht verzichten möchten!



www.vital-elite-club.de
www.vital-kosmetikakademie.de

ISBN 978-3-00-035536-3



9 783000 355363