

# Der ultimative Business-Leitfaden für deinen Salon-Erfolg

Schritt für Schritt zu deinen eigenen Geschäftszielen.

Powered by

 salonized

E-MAIL

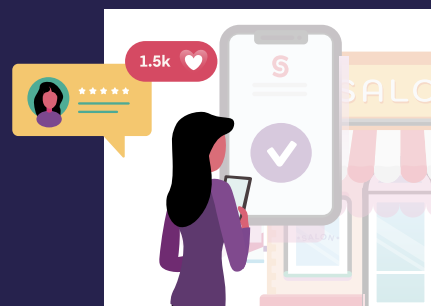
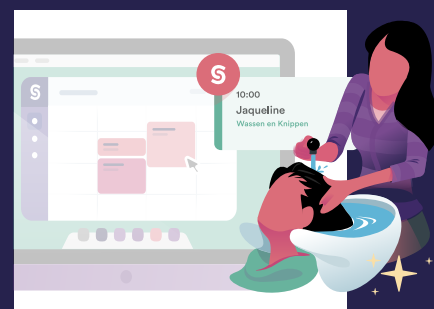
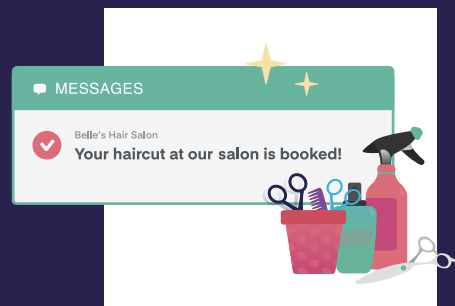
support@salonized.com

TELEFON

+49 3083797618

WEBSEITE

www.salonized.com



# 01 VORAB

## SO FUNKTIONIERT'S 🙌

- Dein Weg zum Salonerfolg [04](#)
- So wachsen wir [05](#)

# 02 TO-DOS

- SCHRITT 1**
- Lege deine Ziele fest [07](#)
- Tipps für den Start [08](#)
- Beispiele und Vorlagen für Ziele [08](#)
- SCHRITT 2**
- Setze deine Ziele in die Tat um [09](#)
- SCHRITT 3**
- Ergebnisse messen und analysieren [10](#)
- Miss deinen Erfolg [10](#)
- Unser Tipp [11](#)
- Was, wenn du dein Ziel verfehlst? [11](#)
- SCHRITT 4**
- Fang von vorne an [12](#)
- SCHRITT 5**
- Feier dich dafür, wie weit du gekommen bist [13](#)

# 03 VORLAGEN

## ARBEITSMATERIAL 🙌

- VORLAGEN 1** Businessziele [15](#)
- VORLAGEN 2** Aktivitäten [16](#)
- VORLAGEN 3** Erfolgskriterien [21](#)

# 04 DO IT YOURSELF!

## ZEIT, UM DAS GELERNT IN DIE PRAXIS UMZUSETZEN 🙌

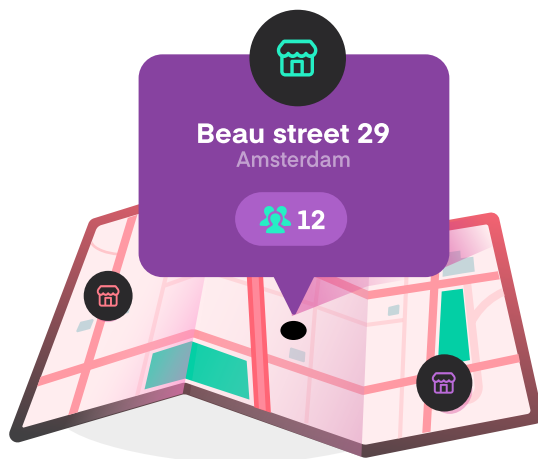
- ZIEL 1** [27](#)
- ZIEL 2** [28](#)

# 01 VORAB

Jetzt mal ehrlich: Wenn es darum geht, Menschen schön, gesund oder happy zu machen, macht niemand seinen Job besser als du selbst. Wir sind nicht hier, um dir zu zeigen, was du eh schon kannst, sondern dir mit dem zu helfen, was dazu gehört: Business.

Es hat sich gezeigt, dass ein erfolgreiches Business weit mehr beinhaltet als Spezialist\*in auf deinem Gebiet zu sein. Wir sprechen von Managementfähigkeiten und Maßnahmen, durch die sich dein Business auszahlt und kontinuierlich wachsen kann.

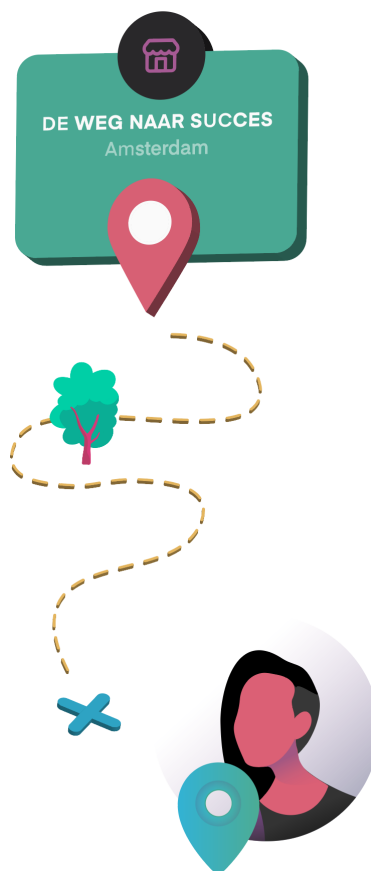




## Dein Weg zum Salon-Erfolg

Ob im Salon, in der Praxis, im Barbershop oder Massagestudio: Für ein erfolgreiches Business brauchst du vor allem Business-Ziele. Was möchtest du am Ende des Jahres mit deinem Business erreichen? Wo möchtest du hin? Was erwartest du? Tatsächlich wirst du deinen Plan viel leichter in die Tat umsetzen und die erforderlichen Maßnahmen ergreifen, wenn du aktiv über solche Fragen nachdenkst.

Hier kommen wir ins Spiel: Wir helfen dir mit einfachen Schritten, eine Wachstumsstrategie zu entwickeln und einen realistischen und effektiven Plan für dein Booming Business zu erstellen. Hier lernst du, wie du realistische Ziele aufstellst, passende Maßnahmen zur Erreichung deiner Ziele bestimmst und deinen Fortschritt misst.







## So wachsen wir

Bei Salonized arbeiten wir jedes Quartal mit konkreten Zielen. Dies hilft uns dabei zu verstehen, ob unser Unternehmen wächst und ob wir die Richtung einschlagen, die wir uns wünschen. Mithilfe unserer Wachstumsziele und entsprechender Maßnahmen waren wir innerhalb von 2 Jahren in der Lage, unseren Kund\*innenstamm zu verdoppeln - und das schaffst du auch!

Im Folgenden zeigen wir dir Schritt für Schritt, wie du deine Unternehmensziele erreichst und dein Business aufblühen lässt. Du findest am Ende dieses Dokuments außerdem unser **Vorlagen "Do It Yourself!"**, welches du ausdrucken und mit deinen eigenen Zielen, Maßnahmen und Erfolgskriterien ausfüllen kannst. [Hier gelangst du sofort dorthin](#). Bist du bereit für das nächste Business-Level? Lass uns loslegen.

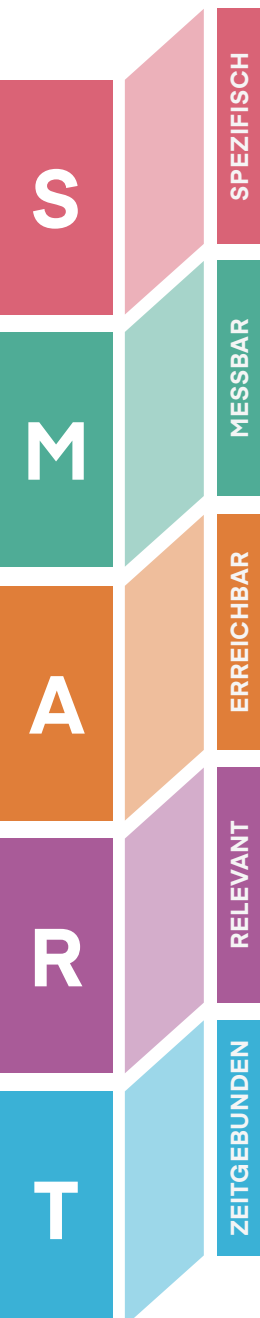


# 02 TO-DOS



# 01 SCHRITT

## Lege deine Ziele fest



Formuliere deine Ziele so konkret wie möglich, um effektiv damit planen zu können. Was bedeutet Unternehmenswachstum in deinem Fall? Möchtest du deinen Kund\*innenstamm vergrößern? Deine Einnahmen steigern?

---

Lege fest, wie du deine Fortschritte beweisen kannst und wandle deine Ziele in messbare Aktivitäten um. Möchtest du zum Beispiel deinen Umsatz steigern? Definiere in diesem Fall, um wie viel Prozent.

---

Anspruchsvolle Ziele sind super. Sie sollten aber realistisch sein und in einem festgelegten Zeitrahmen erreicht werden können. Beispiel: Die Verdopplung deines Kund\*innenstamms in 1 Quartal ist wahrscheinlich nicht realistisch.

---

Deine Ziele sollten mit deinen Werten und langfristigen Zielen übereinstimmen. Wenn dein übergeordnetes Ziel darin besteht, dein Unternehmen zu vergrößern, setze dir messbare Ziele, die zu diesem übergeordneten Ziel beitragen werden.

---

Lege einen Zeitrahmen für die Verwirklichung deiner Ziele fest - wann möchtest du dein Ziel erreicht haben? In einem Jahr? In sechs Monaten? In der Regel eignen sich kürzere Zeiträume wie Monate und Quartale besser für die Planung und die Einhaltung deiner Ziele.

---

Denk daran, dass du dein Ziel zu deinem Wunschtermin erreichen möchtest. Konkrete Zeitfenster helfen dir zu überprüfen, wie weit du gekommen bist. Ein allgemeines Ziel wie "Ich möchte mehr Gewinn machen" reicht also nicht aus. Sei stattdessen SMART:

*"Ich möchte den Gewinn meiner Haupttätigkeit bis zum Ende des Quartals um 5 % steigern".*

SMARTER Ziele führen zu einem messbaren Ergebnis deiner Leistungen und setzen dir außerdem eine Frist, wann du dein Ziel erreicht hast. Auch wenn du anfangs nur Vermutungen darüber anstellen kannst, was für dein Unternehmen möglich ist und was nicht, wirst du allmählich ein besseres Gespür dafür bekommen, wie gut dein Salon läuft und wo die Lücken sind, die geschlossen werden müssen, damit dein Gewinn wächst.



### PROFI-TIPP

- Weniger ist mehr! Starte mit maximal 2 Zielen, auf die du dich fokussieren kannst.
- Vermeide Perfektionismus! Erledigt ist besser als perfekt.
- Sei konsequent! Lass deine neue Planung zur Gewohnheit werden, indem du deine Fortschritte regelmäßig überprüfst.

## Beispiele und Vorlagen für Ziele

Natürlich hat jeder Salon individuelle Bedürfnisse und für jeden bedeutet Erfolg möglicherweise etwas anderes. Während manche ihren Kund\*innenstamm erweitern möchten, ist es für andere Inhaber\*innen wichtig, ihre bestehenden Kund\*innen zu halten, und wieder andere wollen ihren Umsatz steigern, indem sie zum Beispiel ihre Nebenverkäufe steigern. Business-Ziele sind also abhängig von der Strategie eines jeden einzelnen Salons.



KEINE SORGE, wir helfen dir, deine Ziele für dein Business zu formulieren. In unserem angehängten Arbeitsblatt (**“Vorlagen 1”**) findest du einige Beispiele smarterer Ziele für dein Salon-Business. Du kannst sie sofort verwenden oder sie als Inspiration nutzen, um deine eigenen zu formulieren. [Klicke hier, um sie dir anzusehen.](#)

# 2 SCHRITT

## Setze deine Ziele in die Tat um

Großartig, du hast nun deine Ziele gesetzt! Damit deine Ziele Realität werden, solltest du konkrete Aktivitäten bzw. Maßnahmen bestimmen.

Zeit also, um aufzulisten, welche **Initiativen** du unternimmst, um deine Ziele zu erreichen. Denk an kurzfristige, handlungsorientierte und operative Aufgaben, die nicht unbedingt messbar sind, die dich aber deinen Zielen näher bringen werden.

Hast du dir beispielsweise zum Ziel gesetzt, den Gewinn deiner Haupttätigkeit bis zum Ende des Quartals um 5 % zu steigern, dann könnte eine Maßnahme, um dein Ziel zu erreichen, zum Beispiel folgende sein:

**Maßnahme: Servicekosten um \_\_\_% erhöhen.**

Weiter unten findest du unser [Arbeitsblatt \("Vorlagen 2"\)](#) mit einer **Liste von Beispielaufgaben**, die du ausführen kannst, um deine Ziele zu erreichen.



# 03 SCHRITT

## Ergebnisse messen und analysieren

**Herzlichen Glückwunsch!** – Mit der Bestimmung konkreter Ziele und Maßnahmen hast du bereits einen ersten wichtigen Schritt gesetzt, um dein Business auf das nächste Level zu heben. Auf zum nächsten Schritt!

Einer der wichtigsten Aufgaben ist es zu verstehen, inwieweit du deine Ziele erreicht hast. Wie hast du im Vergleich zu deinen Erwartungen abgeschnitten? Dies wird dir nicht nur Klarheit darüber verschaffen, ob dein Unternehmen wächst, sondern auch, wie es sonst um deinen Salon bestellt ist.

## Miss deinen Erfolg

Weißt du, wie viele Kund\*innen dein Salon im Durchschnitt hat? Wie hoch ist der durchschnittliche Gewinn, den du normalerweise erzielst? Macht es einen Unterschied, wenn du hier aktiv wirst? Tragen die von dir durchgeführten Maßnahmen dazu bei, dass du deine Ziele erreichst? Fragen wie diese können nur auf eine Weise beantwortet werden: indem du deine Leistungen verfolgst.

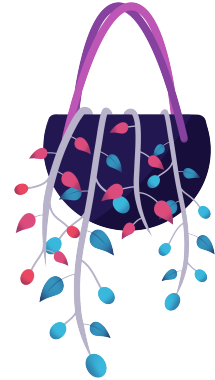
Aus diesem Grund sollten alle Ziele mit klaren Kriterien versehen werden, anhand derer du deinen **Erfolg und Fortschritt messen** kannst. Sogenannte Erfolgskriterien ermöglichen es dir außerdem, ein besseres Verständnis dafür zu gewinnen, wie dein Unternehmen funktioniert, und kluge Entscheidungen zu treffen, die dich tatsächlich voranbringen.



# Unser Tipp

**Miss deine Ergebnisse wöchentlich.** Plane hierzu einen bestimmten Tag und eine bestimmte Zeit ein, in der du deine Ergebnisse überprüfst und deine Messwerte notierst. Denk daran: **Konsequenz ist hier der Schlüssel!**

In unserem [Arbeitsblatt \("Vorlagen 3"\)](#) findest du einige Beispiele für Erfolgskriterien, die du verwenden kannst, um den Fortschritt deiner Ziele zu messen.



## Was, wenn du dein Ziel verfehlst?

Die Wahrscheinlichkeit, dass deine Ziele zu hoch gesteckt waren, ist, insbesondere dann, wenn du diese Vorgehensweise zum ersten Mal anwendest, sehr hoch.

Arbeite in diesem Fall mit den Ergebnissen, die du im von dir festgelegten Zeitraum wirklich erzielt hast, und versuche sie Schritt für Schritt zu verbessern. Diese Ergebnisse sind sehr wahrscheinlich zuverlässiger als die von dir geschätzten Zahlen.

Wiederhole dies für die zukünftigen Quartale bzw. Monate und du wirst innerhalb kürzester Zeit verbesserte Ergebnisse sehen, die auf dein Unternehmen zugeschnitten sind.



# 04 SCHRITT

## Fang von vorne an

**Super gemacht!** Du hast es geschafft. Hast du deine Ziele erreicht? Jetzt ist es an der Zeit, dir neue Ziele zu setzen, damit du kontinuierlich Fortschritte machen und weiter wachsen kannst. Hier unsere Tipps:

- Setze dir neue Ziele oder überarbeite deine bestehenden, um sie zu verbessern.
- Passe deine Ziele anhand der Zahlen an, die du im ersten Zeitraum wirklich erreicht hast.
- Überlege dir, wie du auf den Aktivitäten aufbauen kannst, die gute Ergebnisse gebracht haben, und wie du die Maßnahmen, die keine guten Ergebnisse gebracht haben, anpassen kannst, um deinem Ziel näher zu kommen.
- Überlege dir neue Aktivitäten, die mit deinen Zielen übereinstimmen.
- Überlege dir, wie deine Mitarbeiter\*innen dich bei diesem Prozess unterstützen können.
- Miss deine Ziele und Aktivitäten konsequent und entschlossen.





# 05 SCHRITT

## Feier dich dafür, wie weit du gekommen bist

**Denk dran:** Allein durch den Gedanken darüber, wie du dein Business zum Wachsen bringst, bist du bereits auf halbem Wege und deiner Konkurrenz um einiges voraus.

Wenn du deine Ziele und Aufgaben regelmäßig in Angriff nimmst und deine Ergebnisse überwachst, wirst du stets mehr über deinen Salon erfahren und Möglichkeiten erkennen, die dir sonst verborgen bleiben.

Du bist bereits jetzt auf dem direkten Weg zum Erfolg.



 salonized

## KOSTENLOS STARTEN

Mit unserer Salonized-Software unterstützen wir dich dabei, deine Salon-Ziele zu erreichen. Buche eine kostenlose Online-Beratung oder teste unsere Software kostenlos.

[Beratung](#)

[Testversion](#)


# 03 VORLAGEN




# 01 VORLAGEN


## Businessziele


Nachfolgend findest du Beispielziele für ein wachsendes Business. Du kannst mit ihnen arbeiten oder sie entsprechend deiner Strategie anpassen. Oder wähle andere Ziele, die zu deinem Salon passen.

 Bis Ende \_\_\_\_\_ werde ich die Zahl meiner Neukund\*innen um \_\_\_\_\_ % erhöhen.

 Ich werde meinen Gewinn bis \_\_\_\_\_ um \_\_\_\_\_ % erhöhen, ohne dabei meinen Kund\*innenstamm zu erweitern.

 Bis zum \_\_\_\_\_ werden \_\_\_\_\_ % meiner Kund\*innen zu Stammkund\*innen, die mindestens einmal pro Quartal einen Service bei mir buchen.

 Bis Ende \_\_\_\_\_ reduziere ich die Anzahl meiner Terminabsagen um \_\_\_\_\_ %.

 Bis zum Ende des Jahres steigere ich meine positiven Bewertungen um \_\_\_\_\_ %.



# VORLAGEN

## Aktivitäten

Nachfolgend findest du Beispiele für Maßnahmen, die du ergreifen kannst, um deine Ziele zu erreichen:

### 01 ZIEL

Bis Ende \_\_\_\_\_ werde ich die Anzahl Neukund\*innen um \_\_\_\_\_ % steigern.



1

Erstelle eine ansprechende **Website**, die deine Services präsentiert.

2

Richte **Online-Buchungen** auf deiner Website ein, um Neukund\*innen zu erreichen.



*Mit Salonized kannst du deine Kund\*innen ganz einfach online Termine buchen lassen. Unsere Salon-Software ermöglicht es, einen "Termin buchen"-Button überall auf deiner Website einzufügen und deine Services dort zu hinterlegen.*

3

Erstelle eine **Google-My-Business-Profil**, um im Internet schneller gefunden zu werden und notwendige Informationen für Besucher\*innen bereitzustellen.

4

Erstelle einen **Social-Media-Kalender** und halte deine Follower in den sozialen Kanälen wöchentlich auf dem Laufenden.

5

Biete bestehenden Kund\*innen, die neue Kund\*innen werben, Rabatte an.

## 02 ZIEL

Ich werde bis Ende \_\_\_\_\_ meinen Gewinn um \_\_\_\_\_ % steigern, ohne dabei meinen Kund\*innenstamm zu erweitern.



1

Erhöhe deine Preise an stark besuchten Tagen und biete **Last-Minute-Rabatte** an schwächer besuchten Tagen an.

➤ *Mit unserer Salonized-Software kannst du deine Kund\*innen mit einem zeitlich begrenzten Angebot verwöhnen. Dabei bestimmst du selbst den Prozentsatz des Rabatts, den du gewähren möchtest, sowie den Zeitraum, für den das Angebot gültig sein soll. Der Rabatt wird deinen Kund\*innen direkt bei der Online-Buchung auf deiner Website angezeigt.*

2

**Behalte die aktuellen Preise im Blick**, um zu sehen, ob du deine eigenen Preise erhöhen kannst.

3

Untersuche, welche Produkte sich besser verkaufen, und schule dein Team in **Vertriebsstrategien**.

➤ *In den Salonized-Berichten kannst du deine Geschäftsaktivitäten auf einen Blick sehen. Die Software erstellt automatisch eine Grafik, die Aufschluss darüber gibt, inwieweit jedes Produkt und jede Dienstleistung zu deinem Gesamtumsatz beigetragen hat. Die Berichte bieten dir auch einen klaren Überblick über deinen Gesamtumsatz in einem festgelegten Zeitraum.*

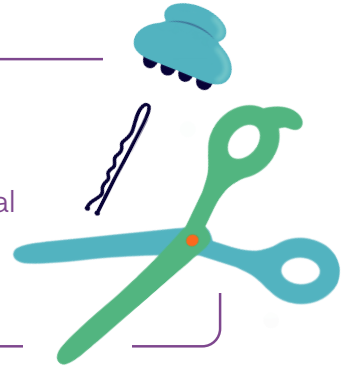
4

Erstelle einen **wöchentlichen Bericht**, in dem du deine **Ausgaben** aufschlüsselst, um herauszufinden, wo du noch sparen kannst.



## 03 ZIEL

Bis Ende \_\_\_\_\_ werden \_\_\_\_\_ % meiner Kund\*innen zu Stammkund\*innen, die mindestens einmal pro Monat/Quartal einen Termin bei mir buchen.



1

Pflege deine bestehenden Kund\*innenbeziehungen, indem du regelmäßige **Newsletter** verschickst, sie an neue Terminbuchungen erinnerst, Last-Minute-Rabatte anbietest oder einfach mitteilst, was es Neues im Salon gibt.

✂ *Mit den Marketing-Funktionen von Salonized kannst du deinen Kund\*innen direkt aus der Software heraus Newsletter schicken, ohne ein externes Tool nutzen zu müssen. Du kannst deine Kund\*innen nach deinen Bedürfnissen filtern und die Filter nutzen, um personalisierte Nachrichten für ein erstklassiges Kund\*innenerlebnis zu versenden.*

2

Versende **Terminerinnerungen** an bestehende Kund\*innen, die seit einiger Zeit nicht mehr gebucht haben, und bleibe genau dann präsent, wenn sie deine Dienstleistung benötigen. Ein Beispiel ist "Es ist Zeit für einen neuen Haarschnitt".

✂ *Buchungserinnerungen sind auch ein Teil der Marketing-Funktionen von Salonized. Sende deinen Kund\*innen automatisch eine Einladung für einen neuen Termin, damit sie dich öfter und schneller im Salon besuchen.*

3

Binde deine Kund\*innen an dein Unternehmen, indem du ihnen **Vergünstigungen** anbietest, sobald sie eine bestimmte Anzahl von Terminen erreicht haben (z. B. "nach 10 Terminen erhalten Sie einen gratis").

4

Ermögliche es deinen Kund\*innen, **mehrere Termine auf einmal zu buchen**, damit sie öfter wiederkommen.

# 04 ZIEL



Bis Ende \_\_\_\_\_ werde ich meine Terminlücken um \_\_\_\_\_ % reduzieren.

1

Erstelle eine **Warteliste**, indem du es deinen Kund\*innen erlaubst, sich für ein gebuchtes Zeitfenster anzumelden, und erstelle eine Backup-Liste von Kund\*innen für den Fall, dass sie in letzter Minute absagen oder nicht erscheinen.

➤ *Die Warteliste von Salonized synchronisiert sich automatisch mit den Online-Buchungen auf deiner Website. Sie bietet deinen Kund\*innen eine zusätzliche Chance, einen Termin in deinem Salon zu vereinbaren und bietet die Möglichkeit, Terminlücken zu füllen.*

2

Sende **Terminerinnerungen** an Kund\*innen, die dich schon länger nicht mehr gebucht haben, und bleibe genau dann präsent, wenn sie deine Dienstleistung benötigen. Ein Beispiel ist "Ihre Augenbrauen brauchen Aufmerksamkeit? Buchen Sie jetzt Ihren nächsten Termin."

➤ *Buchungserinnerungen sind ein Teil des Marketingbereichs von Salonized. Sende deinen Kund\*innen automatisch eine Einladung für einen neuen Termin, damit sie dich schneller und öfter im Salon besuchen.*

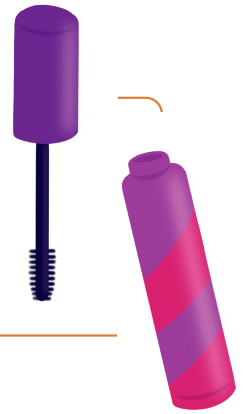
3

Bei Online-Terminen solltest du bei der Buchung eine **Anzahlung** verlangen (die nur zurückerstattet werden kann, wenn die Stornierung x Stunden vor der Buchung erfolgt), um Kund\*innen zu ermutigen, entweder rechtzeitig abzusagen oder zu erscheinen.

➤ *Bei Salonized legst du die Höhe der Anzahlung (Prozentsatz der gebuchten Dienstleistung) einfach selbst fest.*

## 05 ZIEL

Bis Ende \_\_\_\_\_ werde ich meine positiven Bewertungen auf der Website um \_\_\_\_\_ % steigern.



1

Schule dein Team darin, **Notizen zu deinen Kund\*innen** zu erstellen, um deinen Service noch persönlicher zu gestalten. Auf diese Weise verbessert sich der Kund\*innenservice und folglich auch die positiven Bewertungen.

➤ *In Salonized haben alle Kund\*innen ihr eigenes Profil, in dem du schnell und einfach Notizen hinzufügen kannst. Du kannst diese Notizen auch dann sehen, wenn deine Kund\*innen schon lange nicht mehr im Salon waren. Notizen wie "allergisch" oder "mag Kaffee" können einen großen Unterschied für das Kund\*innenerlebnis machen.*

2

**Frage nach Bewertungen deiner Kund\*innen** und veröffentliche diese auf deiner Website.

➤ *Salonized sendet nach einem Termin automatisch eine Anfrage für ein Feedback. Bei jeder Anfrage können deine Kund\*innen bestätigen, dass du ihre Bewertung veröffentlichen darfst. Setze die Bewertung dann ganz einfach auf deine Website, damit jeder sie sehen kann.*

3

Lass deine Kund\*innen **Links** folgen, unter denen sie direkt eine Bewertung für dich erstellen und veröffentlichen können.



### PROFI-TIPP

Stelle sicher, dass es für jede Aufgabe eine Person gibt, die für die Erledigung verantwortlich ist, und lege eine Frist fest. Beziehe dein Team mit ein - so fühlen sie sich wertgeschätzt und sind Teil des Prozesses, und das hilft dir, die Arbeit zu erledigen. Belohne und lobe dein Team unbedingt hinterher!



# 03 VORLAGEN

## Erfolgskriterien

### 01 ZIEL

Bis Ende \_\_\_\_\_ werde ich die Anzahl Neukund\*innen  
um \_\_\_\_\_ % erhöhen.

#### ERFOLGSKRITERIUM:

Anzahl der Kund\*innen, die ihren ersten Termin im Salon buchen.

- Prüfe, wie viele es waren, bevor du mit der Umsetzung der Aufgaben beginnst
- Prüfe dann erneut, wenn der Zeitraum endet
- Achte darauf, dass beide Zeiträume gleich lang sind und vergleiche beide miteinander



#### zum Beispiel:

Wenn du die Zahl der Neukund\*innen bis zum Ende des Monats erhöhen möchtest, solltest du den Vormonat betrachten und beide vergleichen.

## 02 ZIEL

Ich werde bis Ende \_\_\_\_\_ meinen Gewinn um \_\_\_\_\_ % steigern, ohne dabei meinen Kund\*innenstamm zu erweitern.

### ERFOLGSKRITERIUM:

Einnahmen durch bestehende Kund\*innen (Gesamteinnahmen minus Einnahmen durch Erstkund\*innen).

- Prüfe, wie viel du mit bestehenden Kund\*innen verdient hast, bevor du mit der Umsetzung der Aufgaben beginnst
- Prüfe dann erneut, wenn der Zeitraum endet
- Stelle sicher, dass beide Zeiträume gleich sind, und vergleiche sie miteinander



#### z. B.:

Wenn du den Gewinn bis zum Ende des Quartals steigern möchtest, solltest du das vorherige Quartal betrachten und beide vergleichen.



## 03 ZIEL

Bis Ende \_\_\_\_\_ werden \_\_\_\_\_ % meiner Kund\*innen zu Stammkund\*innen, die mindestens einmal pro Monat/Quartal einen Termin bei mir buchen.

### ERFOLGSKRITERIUM:

Kund\*innen, die mehr als einmal im Quartal buchen.

- Prüfe, wie viele du hast, bevor du mit der Umsetzung der Aufgaben beginnst
- Prüfe dann erneut, wenn der Zeitraum endet
- Achte darauf, dass beide Zeiträume gleich sind und vergleiche beide miteinander

#### z. B.:

Wenn du bis zum Ende des Jahres einige Kund\*innen zu Stammkund\*innen machen möchtest, solltest du das Vorjahr betrachten und beide vergleichen.



# 04 ZIEL

Bis Ende \_\_\_\_\_ werde ich meine Terminlücken um \_\_\_\_\_ % reduzieren.

## ERFOLGSKRITERIUM:

Anzahl der Terminlücken.

- Überprüfe die Anzahl, bevor du mit der Durchführung der Aufgaben beginnst
- Überprüfe sie erneut, wenn der Zeitraum endet
- Stelle sicher, dass beide Zeiträume gleich sind, und vergleiche beide

### z. B.:

Wenn du die Zahl der Abwesenheiten bis zum Ende des Monats verringern möchtest, solltest du den Vormonat betrachten und beide vergleichen.



# 05 ZIEL

Bis Ende \_\_\_\_\_ werde ich meine positiven Bewertungen auf der Website um \_\_\_\_\_ % steigern.

## ERFOLGSKRITERIUM:

Anzahl der positiven Bewertungen.

- Prüfe, wie viele du hattest, bevor du mit der Umsetzung der Aufgaben beginnst
- Prüfe dann erneut, wenn der Zeitraum endet
- Stelle sicher, dass beide Zeiträume gleich sind, und vergleiche beide



**z. B.:**

Wenn du die Zahl der positiven Bewertungen bis zum Ende des Semesters erhöhen möchtest, solltest du das vorherige Semester betrachten und beide vergleichen.

# 04

## DO IT YOURSELF!



# Ziel 1

Mein Ziel lautet:

Zeitplan ("Zum Ende des ..."):

Aktivitäten/Maßnahmen:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Erfolgskriterien:

Ergebnisse

## Ziel 2

Mein Ziel lautet:

Zeitplan ("Zum Ende des ..."):

Aktivitäten/Maßnahmen:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Erfolgskriterien:

Ergebnisse:





# salonized

## KOSTENLOS STARTEN

Mit unserer Salonized-Software unterstützen wir dich dabei, deine Salon-Ziele zu erreichen. Buche eine kostenlose Online-Beratung oder teste unsere Software kostenlos.

**Beratung**

**Testversion**

**E-MAIL**

[support@salonized.com](mailto:support@salonized.com)

**TELEFON**

+49 3083797618

**WEBSEITE**

[www.salonized.com](http://www.salonized.com)