

Dr. Hauschka



Bloeivragen voor opleiding Dr. Hauschka Therapeut

Wat leuk dat je geïnteresseerd bent in Dr. Hauschka Cosmetics en de opleiding tot Dr. Hauschka therapeut. Indien je overweegt om je aan te melden, zal onze accountmanager een bezoek brengen aan jouw salon om nader kennis te kunnen maken. Wellicht heb je al een volledig ondernemersplan voor jouw salon geschreven wat je wilt bespreken. Ook vragen we je alvast onderstaande vragen in te vullen die we met elkaar zullen bespreken.

1. Persoonlijk

1.1 Wat maakt jou 'jij' (vertel iets meer over jezelf)?

1.2 Waar liggen jouw kwaliteiten en ambities?

1.3 Waar wil jij je graag nog verder in ontwikkelen?

Dr. Hauschka



1.4 Met welk doel wil je graag gecertificeerd Dr. Hauschka therapeut worden?

1.5 Waar wil jij je als Dr. Hauschka therapeut in onderscheiden ten opzichte van andere schoonheidsspecialisten?

2. De Salon

2.1 Wat maakt jouw salon anders dan die van de salons bij jou in de buurt?

2.2 Wat wil je met jouw salon uitstralen, welk gevoel moet de klant krijgen als hij/zij binnenkomt?

Dr. Hauschka



2.3 Welke openingstijden kies je?

	Dag	Avond
Maandag	van tot uur	van tot uur
Dinsdag	van tot uur	van tot uur
Woensdag	van tot uur	van tot uur
Donderdag	van tot uur	van tot uur
Vrijdag	van tot uur	van tot uur
Zaterdag	van tot uur	van tot uur
Zondag	van tot uur	van tot uur

2.4 Waar toon je de verkoopproducten van Dr. Hauschka in jouw salon?

3. Promotie en verkoop

3.1 Omschrijf jouw ideale consument

Denk aan leeftijd, het soort levensstijl, weke sporten hij/zij doet, waar hij/zij winkelt, heeft hij/zij wel of geen kinderen? Door een zo gedetailleerd mogelijke denkbeeldige consument te creëren, zal het je helpen onderstaande vragen makkelijker en doelgerichter te beantwoorden.

3.2 Welke kanalen en/of middelen ga je inzetten om aan (nieuwe) klanten te komen?

Offline:

Dr. Hauschka



Online:

3.3 Hoe zorg je ervoor dat er klanten naar je salon/praktijk komen voor een behandeling?

3.4 Hoe onderhoud je de relatie met jouw klanten als ze niet bij jou in de salon zijn?

3.5 Zie je mogelijkheden tot samenwerking in jouw omgeving om nieuwe klanten te benaderen?

Denk aan samenwerkingen met andere ondernemers, winkeliers, merken of personen.
Hoe zouden dergelijke samenwerkingen er uit zien?

Dr. Hauschka



3.6 Hoe verkoop je (aanvullende) behandelingen en (meer) producten aan de consument?

3.7 Hoe zorg je ervoor dat klanten jouw producten blijven gebruiken ook als ze een periode niet in de salon zijn?

3.8 Hoe eenvoudig is het om producten bij jou te kopen zonder behandeling af te nemen?