

Haar- en hoofdhuidverzorgende

Redactie Wolfgang Peppmeier

Mini-interview

Petra Sonneveld, eigenaresse van Bon Bini Balance in Maasdijk.



Behalve voor haar en hoofdhuid kunnen klanten hier terecht voor onder andere een gezichtsbehandeling, handmassage, voedingsadvies en voedings-supplementen. "Ik heb voor het verzorgende concept gekozen omdat het mijn persoonlijke interesse heeft. De basis van alle behandelingen is het advies op maat. Nieuwe klanten nodigen wij eerst uit voor een uitgebreid intakegesprek. In dit gesprek leggen we onder andere uit wie wij zijn en waarvoor wij gaan. Doelgerichte communicatie is belangrijk om de mogelijkheden van je concept duidelijk te maken. De standaard hoofdhuid-analyse passen we al toe sinds 2003. Onder andere meten wij de dikte van het haar en onderzoeken de hoofdhuid met een camera-microscop. Op die manier kun je ook de vooruitgang van de behandelingen documenteren. Bij haar- en hoofdhuidproblemen bespreken we ook de levens- en voedingsgewoonten van de klant. Soms sturen we een klant naar een orthomoleculaire deskundige.

Wij hebben een eigen voedings-supplement laten ontwikkelen, Bon Bini Organics. Geïnteresseerde kappers kunnen dit product voor hun eigen zaak inkopen." Elke laatste dinsdag van de maand is er voor klanten en potentiële klanten een haarspreekuur. Petra Sonneveld is trainster bij Alcina Cosmetics. www.bonbinibalance.nl



Conceptsalons onderscheiden zich duidelijk van andere salons. Ze zijn voor de consument herkenbaar aan hun specialisatie en hun toegevoegde waarden.

Gedurende dit jaar zullen wij in elke editie van TOPHAIR een ander salonconcept voorstellen. Het is geen theorie maar het zijn levensechte verhalen van kapperondernemers die hun concept succesvol exploiteren. Deze serie is bedoeld om u op ideeën te brengen voor het uitwerken van een eigen, onderscheidend en concurrerend concept.

Kenmerken van haar- en hoofdhuidverzorgende salons

- kunnen diagnoses stellen
- gebruiken een microscoop voor de analyse
- advies op maat - de adviesgesprekken zijn geprofessionaliseerd
- krijgen ook klanten van buiten hun regio
- klanten besteden per behandeling een hoger bedrag
- moeten vaak nascholingen volgen
- hebben kennis van dermatologie
- hebben speciale producten die op de hoofdhuid werken
- kennen een bovengemiddelde verkoop van producten



Ingrid van de Beek is eigenaresse van kapsalon Voorveld in Barneveld en Voorthuizen en heeft ooit een familiesalon overgenomen en vervolgens nog een filiaal erbij geopend. "Ik heb voor dit verzorgingscon-