

VAN KLANT NAAR TROUWE FAN

Een praktische checklist

DOOR DESIREE BONGENAAR



Introductie

Als je denkt aan het laten groeien van jouw salon denk je vaak direct aan het aantrekken van nieuwe klanten. Maar er is een makkelijkere en goedkopere manier om te groeien, namelijk om jouw huidige klanten keer op keer te laten terugkomen.

Een loyale klant is goud waard: ze boeken regelmatig, geven meer uit en brengen nieuwe klanten aan via mond-tot-mondreclame.

In deze mini-training leer je 3 bewezen stappen om van een eenmalige klant een trouwe fan te maken.

Stap 1: Creëer een VIP-ervaring bij het eerste bezoek

Eerste indrukken tellen. Zorg ervoor dat elke nieuwe klant zich direct speciaal voelt. Hoe doe je dat?

- ✓ **Persoonlijke ontvangst** – Gebruik hun naam en vraag of ze specifieke verwachtingen hebben.
- ✓ **Uniek welkomstmoment** – Geef bijvoorbeeld een gratis mini-handmassage of een gepersonaliseerd product of huid advies.
- ✓ **Nazorgbericht** – Stuur na de behandeling een kort WhatsApp-bericht of e-mail: "Ik hoop dat je genoten hebt van je behandeling! Heb je nog vragen, laat het me gerust weten."

👉 **Actiepunt: Maak een "VIP-klant checklist" die je standaard inzet bij elke nieuwe klant.**

Stap 2: Creëer een slimme terugkeerstrategie

De meeste klanten boeken niet automatisch een nieuwe afspraak. Jij kunt dit veranderen met een slimme aanpak.

✓ Direct een vervolgspraak plannen – Vraag aan het einde: "Zal ik alvast je volgende afspraak inplannen, zodat je verzekerd bent van een plekje?"

✓ Exclusieve herhaalbonus – Bied een kleine extra service bij de volgende afspraak, zoals een gratis wenkbrauw-touch-up.

✓ Herinneringsstrategie – Gebruik een WhatsApp- of e-mailherinnering: "Je laatste behandeling is alweer vier weken geleden! Tijd voor een nieuwe glow-up?"

👉 **Actiepunt: Schrijf een standaard opvolgbericht en zet dit in je agenda om toe te passen bij klanten.**

Stap 3: Bouw een community en zorg voor betrokkenheid

Trouwe klanten voelen zich onderdeel van jouw salon. Dit kun je versterken door:

- ✓ Een exclusieve VIP-klantenlijst – Geef vaste klanten toegang tot speciale aanbiedingen en first picks bij nieuwe behandelingen.
- ✓ Persoonlijke touchpoints – Stuur verjaardagskortingen of een berichtje als ze een tijdje niet zijn geweest.
- ✓ Social media betrekken – Moedig klanten aan om voor- en na-foto's te delen en shoutouts te geven op Instagram.

👉 **Actiepunt: Start een "VIP-klantenprogramma" en maak een lijst met je meest loyale klanten.**

Ik ben Desiree

Enthousiast, gedreven en recht door zee. Ik voel me persoonlijk betrokken bij het succes van mijn klanten en ga er dan ook helemaal voor, vol gevoel en resultaatgericht.

Mijn grote passie (en tevens mijn expertise) is het realiseren van groei. Als ik onbenut potentieel zie gaan mijn handen jeuken en wil ik daar direct mee aan de slag. Ondernemers helpen om een duurzaam winstgevend bedrijf te realiseren waar ze nog jaren met plezier en trots aan kunnen werken (en goed van kunnen leven) is mijn missie.

Als ondernemer weet ik als geen ander hoe het voelt om een bedrijf vanaf de grond op te bouwen. Afgelopen jaar vierde ik mijn 25-jarig jubileum als ondernemer. Ik heb multinationals geadviseerd, mijn eigen bedrijven opgezet (en verkocht) en coach de laatste 12 jaar ambitieuze ondernemers omdat ik daar heel veel voldoening uit krijg.

Ik ben niet alleen een adviseur; ik ben een strategische partner die naast je staat en je helpt om je onderneming naar het volgende niveau te tillen.

Waar ligt mijn kracht

- ✓ Praktijkervaring – Ik heb zelf succesvolle bedrijven opgebouwd en verkocht. Geen theorie, maar bewezen strategieën.
- ✓ Resultaatgericht – Ik kijk verder dan standaardoplossingen en help met concrete, direct toepasbare strategieën.
- ✓ Honderden ondernemers geholpen – Mijn methodes hebben al voor 1500+ bedrijven het verschil gemaakt.
- ✓ Specialist in groei – Marketing, sales en strategisch denken zitten in mijn DNA. Groei realiseren is wat mij drijft.

Deze mini-training is slechts een eerste stap. De echte magie begint wanneer je deze inzichten daadwerkelijk toepast. Wil jij méér (loyale) klanten, meer omzet en een salon die floreert? Dan is dit hét moment om door te pakken.

Checklist van Klant naar Fan

Wil je ervoor zorgen dat jouw klanten niet alleen terugkomen, maar ook echte ambassadeurs van jouw salon worden? Gebruik deze checklist en implementeer deze drie bewezen stappen! ✓

✨ **Stap 1: Creëer een VIP-ervaring bij het eerste bezoek**

- ✓ Gebruik de naam van de klant en vraag naar specifieke wensen.
- ✓ Bied een uniek welkomstmoment (bijv. een mini-handmassage of gepersonaliseerd advies).
- ✓ Stuur na de behandeling een kort WhatsApp- of e-mailbericht met een bedankje en nazorgadvies.

Stap 2: Slimme terugkeerstrategie

- ✓ Vraag direct na de behandeling of de klant een vervolgspraak wil inplannen.
- ✓ Bied een exclusieve herhaalbonus bij de volgende afspraak (bijv. een kleine extra service).
- ✓ Zet een herinneringsstrategie op via WhatsApp of e-mail (bijv. een herinneringsbericht na 4 weken).

♥ **Stap 3: Bouw een community en zorg voor betrokkenheid**

- ✓ Start een VIP-klantenlijst met exclusieve voordelen.
- ✓ Stuur verjaardagskortingen of een berichtje als een klant langere tijd niet is geweest.
- ✓ Moedig klanten aan om hun ervaring op social media te delen en tag jouw salon.

🎯 **Actieplan: Print deze checklist uit en gebruik hem bij elke nieuwe klant!** 🚀



Tenslotte

Ik hoop dat deze praktische checklist je gaat helpen om jouw klanten om te zetten in echte fans.

Ik heb dit met passie gecreëerd om je te helpen met jouw groei en het zou me dan ook plezier doen als je deze inzichten gaat toepassen in je salon en ook resultaten gaat zien – meer tevreden klanten, meer herhaalbezoeken en uiteindelijk meer winst!

Mijn succesformule voor salons draait om 3 speerpunten waarvan het realiseren van terugkerende klanten er slechts 1 is.

Want, laten we eerlijk zijn, om echt te groeien, heb je niet alleen fans nodig... je hebt méér klanten nodig en hoe fijn zou het zijn om meer producten te verkopen.

Het helpen bij het aantrekken van nieuwe klanten en het realiseren van meer verkopen is mijn kracht. Binnenkort zal ik hier meer over delen in de mail, zodat jij niet alleen je bestaande klanten beter kunt bedienen maar ook nieuwe klanten naar je salon trekt.

Heb je vragen? Twijfel niet om me te mailen. Ik lees alles – misschien niet direct, maar ik reageer altijd.

Op naar een succesvolle en groeiende salon! 🚀

Denise