

Gør som frisørmester Steen Frank og opnå en markant stigning på salg af produkter

Et kort og intenst samarbejde med Salg&Fokus gav supermotiverede medarbejdere og et markant øget salg

Som virksomhedsejer- og leder af en stor salon med 13 medarbejdere, er frisørmester Sten Frank opmærksom på, at have fokus på at udvikle sine resultater samtidig med, at bundlinje og kundetilfredshed er i balance. Steen lægger desuden stor vægt på, at hans salon er en attraktiv arbejdsplads og at medarbejderne har øje for at skabe salg gennem høj service.



steenfrank
intercoiffure

Hvad er ændret siden samarbejdet med SALG&FOKUS?

I en tid hvor der mange steder, både i frisørfaget og i det øvrige erhvervsliv kæmpes hårdt imod tilbagegang og svigtende salg, øjnede jeg et udviklingspotentiale på produktsalget. Efter vores uddannelse i salg, service og samarbejde, er mit personale super motiveret og vores salg er øget med næsten 10 %. Det er mere end jeg havde forventet.

Frisører er jo stolte fagfolk – ikke sælgere. Hvordan blev det skisma løst?

I samarbejde med SALG&FOKUS's Danny Bærtelsen fik vi på en praktisk, overskuelig og målrettet facon fjernet de barrierer der blokerede for medarbejdernes syn på det at sælge. Over 3 sessioner arbejdede vi med salgsforståelse, kommunikationsværktøjer, kundefokus og forretningsforståelse. Desuden blev leder og medarbejdere sat i en ny samarbejdssituation, ved gensidig forventningsafstemning. Vi er alle blevet mere åbne over for salg, og for at hjælpe hinanden med salget.

Hvor hurtigt kunne effekten måles?

I løbet af ganske få dage begyndte virkningen af sessionerne at vise sig. Salget steg markant, samtidig med at medarbejderne oplevede, at kunderne tog positivt imod "salget".

Samlet for 2011, havde Steen Frank Intercoiffure en stigning på 9,8 % på salg af tilbehør og hårprodukter. Andre steder i branchen er tilbagegang på 20 % eller mere ikke ualmindeligt, så jeg er rigtig godt tilfreds.

Hvem vil du anbefale SALG&FOKUS til?

Alle der sælger noget, og det gør alle jo. Det er bare ikke altid de er bevidste om det og det er det mit personale fik lært.

Vil du også have løftet dit salg?

Kontakt straks Danny Bærtelsen på dannyb@salgfokus.dk og hør hvordan han hjælpe dig med at få mere på bundlinjen.