



LUXUS MENTORING BY GIEDRE RASCHE

Premiumclass Beauty: Erfolgreich höhere Preise durchsetzen und Kundenbindung stärken - Mit dem richtigen Know-how!

Hier sind Tipps, wie du erfolgreich höhere Preise umsetzen kannst, sowie drei Briefe, die du erfolgreich per E-Mail, WhatsApp oder ähnlichem an deine Kunden versenden kannst. In der Beauty-Branche ist es für Unternehmerinnen von großer Bedeutung, angemessene Preise für ihre Premiumdienstleistungen zu verlangen. Die gute Nachricht ist, dass es einfacher ist als gedacht, höhere Preise durchzusetzen und dabei einen größeren Profit bei weniger Zeitaufwand zu erzielen. Und das Beste ist, regelmäßige Preiserhöhungen sind völlig normal - du musst dir keine Gedanken machen. Im Verkaufsgeschäft ist es ratsam, die Preise mindestens 1 bis 2 Mal im Jahr anzupassen.

Wir sind gekommen, um zu bleiben!

Hier sind Tipps, wie du erfolgreich höhere Preise umsetzen kannst, sowie Briefe, die du erfolgreich per E-Mail, WhatsApp oder ähnlichem an deine Kunden versenden kannst.

Einen nachvollziehbaren Grund haben und selbstbewusst auftreten: Preise zu erhöhen ist was ganz normales im Business, aber Bevor du deine Preise erhöhst, ist es wichtig, sich ganz klar zu positionieren und den Kunden natürlich Ergebnisse bieten. Du bist Unternehmerin und musst dich nicht rechtfertigen, warum du deine Preise anpasst. Sei selbstbewusst und betone den Wert und die Qualität deiner Premiumdienstleistungen.

Zeige deinen Kunden, dass du für herausragende Ergebnisse stehst und dass sie bei dir ein einzigartiges Erlebnis erhalten.

Kommunikation ist entscheidend: Erkläre den Mehrwert Die Art und Weise, wie du deine Preiserhöhung kommunizierst, ist von großer Bedeutung. Informiere deine Kunden rechtzeitig über die geplanten Änderungen und sage ihnen den Mehrwert, den sie durch die höheren Preise erhalten. Betone die Vorteile, wie verbesserte Dienstleistungen, exklusive Produkte oder zusätzliche Kundenvorteile.

Gehe auf ihre Bedürfnisse ein und zeige, dass sie bei dir einen **Mehrwert für ihr Geld erhalten.**

Den Fokus auf Kundenzufriedenheit legen: Eine effektive Möglichkeit, höhere Preise durchzusetzen und Kundenbindung zu stärken, besteht darin, den Fokus auf Kundenzufriedenheit zu legen. Investiere in die Weiterbildung deines Teams, um erstklassigen Service zu bieten. Biete personalisierte Beratung und einzigartige Erlebnisse, die deine Kunden begeistern. Durch exzellente Ergebnisse und eine individuelle Betreuung schaffst

du eine loyalere Kundenbasis, die bereit ist, höhere Preise für deine Premiumdienstleistungen zu zahlen.

Preiserhöhung bedeutet nicht mehr Liefern oder mehr Zeit spendieren!

Sondern Mehrwert den Kunden liefern, Expertenstatus entlohnen lassen und Eigenen Wert kommunizieren.

Denn bei genaue Betrachtung mit dem Preis steigt ja auch die Achtung!

Fazit:

Höhere Preise in der Premium-Class Beauty-Branche durchzusetzen und gleichzeitig die Kundenbindung zu stärken, erfordert Selbstbewusstsein und eine strategische Herangehensweise. Indem du einen nachvollziehbaren Grund hast, den Mehrwert kommunizierst und dich auf Kundenzufriedenheit fokussierst, kannst du erfolgreich höhere Preise durchsetzen und langfristige Kundenbeziehungen aufbauen. Sei überzeugt von der Qualität deiner Premiumdienstleistungen und lass deine Preise den Wert widerspiegeln, den du deinen Kunden bieten kannst. Nutze diese Tipps, um dein Unternehmen weiterzuentwickeln und erfolgreich zu wachsen.



BRIEFE

EFFEKTIVE KOMMUNIKATION DIE BEGEISTERT - BRIEFE AN DIE KUNDEN!

Die Briefftexte variieren inhaltlich leicht, aber alle Briefe informieren über eine Anpassung der Preisstruktur, um effektivere Behandlungen und nachhaltige Ergebnisse zu bieten. Sie betonen auch die Investitionen in moderne Technologien, die Qualität der Dienstleistungen und die Einsparung von Zeit und Kosten durch Behandlungen in einer Sitzung.

Die Briefe sind jedoch nicht identisch und bieten jeweils eine etwas andere Formulierung und Betonung der Informationen. Klare Kommunikation ist von großer Bedeutung, insbesondere bei der Weitergabe von Informationen an Kunden. Eine klare Kommunikation ermöglicht es den Kunden, die Nachrichten leicht zu verstehen und die gewünschten Informationen aufzunehmen. Durch klare Kommunikation können Missverständnisse vermieden, Erwartungen geklärt und effektive Lösungen gefunden werden.

Im Fall der Preisstrukturanpassung ist es wichtig, den Kunden die Gründe dafür zu nennen und die Vorteile der Veränderung zu

betonen. Durch eine klare Kommunikation können Kunden besser nachvollziehen, warum die Änderungen vorgenommen wurden und wie sie von den verbesserten Leistungen profitieren werden.

Beispiele:

Mail An: Liebe Frau Mayer Liebe/r [Kundenname],

1. **Betreff:** Entdecken Sie unsere neuen Behandlungen: Effektiver, effizienter und noch wirkungsvoller!

2. **Betreff:** Einzigartige Hautpflegetherlebnisse: Jetzt mit maßgeschneiderten Behandlungen in einer Sitzung!

3. **Betreff:** Ihr Wohlbefinden im Fokus: Hochwertige Dienstleistungen für nachhaltige und strahlende Ergebnisse!

4. **Betreff:** Innovation für Ihr Hautpflegetherlebnis: Entdecken Sie unsere neuen, noch effektiveren Behandlungen!

5. **Betreff:** Maßgeschneiderte Schönheit in einer Sitzung: Einzigartige Hautpflegetherlebnisse erwarten Sie!

6. **Betreff:** Nachhaltiges Wohlbefinden im Fokus: Strahlende Ergebnisse mit unseren hochwertigen Dienstleistungen!

BRIEF 1. Liebe/r [Kundenname],

wir hoffen, dass Sie sich bei uns im Kosmetikinstitut stets wohl und gut aufgehoben gefühlt haben. In den letzten Monaten haben wir intensiv daran gearbeitet, unser Leistungsangebot

weiter zu optimieren, um Ihnen noch effektivere Behandlungen und nachhaltige Ergebnisse bieten zu können.

Aus diesem Grund möchten wir Sie heute darüber informieren, dass wir eine Anpassung unserer Preisstruktur vorgenommen haben. Obwohl Preiserhöhungen immer eine heikle Angelegenheit sind, möchten wir Ihnen versichern, dass diese Entscheidung nicht leichtfertig getroffen wurde. Sie beruht auf intensiver Forschung, Investitionen in modernste Technologien und unserer Bestrebung, Ihnen das bestmögliche Kundenerlebnis zu bieten.

Unsere neuen Preise spiegeln nicht nur die Qualität unserer Dienstleistungen wider, sondern auch die effektiven Ergebnisse, die Sie von uns erwarten können. Durch unsere Investitionen konnten wir innovative Behandlungsmethoden entwickeln, die es uns ermöglichen, Ihr Hautbild noch gezielter zu verbessern und langfristige Resultate zu erzielen. Darüber hinaus bieten wir nun die Möglichkeit, Behandlungen in einer Sitzung durchzuführen, was Ihnen Zeit und Kosten spart, ohne dabei auf die gewünschten Resultate verzichten zu müssen.

Wir verstehen, dass eine Preisänderung für Sie eine Entscheidung darstellt, die Sie überdenken möchten. Wir möchten Ihnen jedoch versichern, dass wir auch weiterhin all unsere Expertise, Leidenschaft und Sorgfalt in jede Behandlung investieren, um Ihnen ein strahlendes Aussehen und ein gestärktes Selbstbewusstsein zu schenken. Wir sind fest davon überzeugt, dass die Qualität unserer Dienstleistungen die Preisanpassung rechtfertigt und wir sind uns sicher, dass Sie mit den Ergebnissen unserer Behandlungen mehr als zufrieden sein werden.

Vielen Dank für Ihre Treue und Ihr Verständnis. Sollten Sie weitere Fragen haben oder eine persönliche Beratung wünschen, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie auch weiterhin bei uns im Kosmetikinstitut

begrüßen zu dürfen und Ihnen unsere hochwertigen Dienstleistungen bieten zu können.
Mit herzlichen Grüßen, [Ihr Name] [Kosmetikinstitut]

BRIEF 2. Sehr geehrte/r [Kundenname],

wir hoffen, dass Sie stets mit unseren Behandlungen und Dienstleistungen zufrieden waren und sich bei uns im Kosmetikinstitut rundum wohlfühlt haben.

Heute möchten wir Ihnen einige aufregende Neuigkeiten mitteilen, die sicherlich Ihr Interesse wecken werden.

Nach umfangreichen Recherchen, Investitionen in modernste Technologien und der intensiven Zusammenarbeit mit Experten auf dem Gebiet der Hautpflege und Schönheit haben wir unser Leistungsangebot erweitert und verbessert. Unsere Zielsetzung war es, Ihnen noch effektivere Behandlungen anzubieten, die Ihnen nachhaltige und langfristige Ergebnisse liefern.

Im Zuge dieser Weiterentwicklungen haben wir unsere Preisstruktur angepasst. Wir verstehen, dass eine Preiserhöhung immer Fragen aufwirft, daher möchten wir Ihnen gerne erläutern, wie sich dies auf Sie auswirkt.

Die gestiegenen Preise reflektieren nicht nur die hochwertigen Produkte und Geräte, die wir verwenden, sondern vor allem auch die zusätzlichen Vorteile, die wir Ihnen bieten möchten. Neben den effektiven Behandlungen haben wir nun die Möglichkeit geschaffen, Ihnen unsere Dienstleistungen in einer einzigen Sitzung anzubieten. Dies spart Ihnen Zeit und Kosten, da Sie mehrere Behandlungen kombinieren können, um Ihr individuelles Hautbild optimal zu verbessern.

Darüber hinaus haben wir unsere Techniken und Methoden weiter perfektioniert, um Ihnen nachhaltige Ergebnisse zu garantieren, die Sie begeistern werden.

Wir sind uns bewusst, dass Veränderungen immer eine

Herausforderung darstellen, doch wir sind fest davon überzeugt, dass unsere verbesserten Dienstleistungen die Preisanpassung rechtfertigen.

Unsere höheren Preise spiegeln nicht nur die gesteigerte Qualität und Effektivität unserer Behandlungen wider, sondern auch unseren Einsatz, Ihnen das bestmögliche Kundenerlebnis zu bieten.

Wir möchten Ihnen für Ihre Treue danken und Ihnen versichern, dass wir weiterhin all unsere Leidenschaft und Fachkompetenz in jede Behandlung investieren werden, um Ihnen ein strahlendes Aussehen und gesteigertes Wohlbefinden zu schenken. Sollten Sie Fragen haben oder eine persönliche Beratung wünschen, stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie auch weiterhin bei uns im Kosmetikinstitut begrüßen zu dürfen und Ihnen unsere verbesserten Dienstleistungen anbieten zu können. Mit herzlichen Grüßen,
[Ihr Name] [Kosmetikinstitut]

BRIEF 3. Liebe Kundin, lieber Kunde, wir hoffen, dass Sie bisher mit unseren Behandlungen und Dienstleistungen im Kosmetikinstitut stets zufrieden waren und sich bei uns gut aufgehoben gefühlt haben. Heute möchten wir Ihnen Neuigkeiten mitteilen, die Ihnen ein noch besseres Kundenerlebnis ermöglichen werden. Nach sorgfältiger Überlegung und eingehenden Gesprächen mit unseren Experten haben wir uns entschieden, unsere Preisstruktur anzupassen. Obwohl Preiserhöhungen immer eine heikle Angelegenheit sind, möchten wir Ihnen versichern, dass diese Entscheidung auf unserer Bestrebung beruht, Ihnen die bestmöglichen Behandlungen und Ergebnisse zu bieten. Die gestiegenen Preise spiegeln nicht nur unsere Qualität und Fachkompetenz wider, sondern auch die verbesserten

Leistungen, die Sie von uns erwarten können. Wir haben unsere Behandlungen weiterentwickelt und optimiert, um Ihnen noch effektivere Resultate zu liefern. Darüber hinaus haben wir die Möglichkeit geschaffen, Behandlungen in einer einzigen Sitzung anzubieten, was Ihnen Zeit und Kosten spart und gleichzeitig sicherstellt, dass Sie die gewünschten Ergebnisse erzielen. Wir verstehen, dass Veränderungen immer Fragen aufwerfen, und wir möchten Ihnen versichern, dass wir auch weiterhin all unsere Leidenschaft und Hingabe in jede Behandlung stecken werden. Unsere hochqualifizierten Kosmetikerinnen und Kosmetiker werden sich darum kümmern, Ihre Bedürfnisse und Wünsche zu verstehen, um Ihnen die bestmögliche Erfahrung zu bieten. Wir sind fest davon überzeugt, dass die angepasste Preisstruktur die Qualität unserer Dienstleistungen widerspiegelt und gleichzeitig sicherstellt, dass Sie die gewünschten Resultate erzielen.

Bitte beachten Sie, dass die neuen Preise ab dem 1. Oktober in Kraft treten werden. Wir möchten Ihnen genügend Zeit geben, sich auf die Änderungen einzustellen. Sollten Sie Fragen zu den neuen Preisen oder den angebotenen Behandlungen haben, zögern Sie bitte nicht, sich mit uns in Verbindung zu setzen. Unser Team steht Ihnen gerne zur Verfügung, um Ihnen alle Informationen zu geben, die Sie benötigen.

Wir schätzen Ihre Treue und Ihr Vertrauen in unsere Dienstleistungen. Ihr positives Feedback und Ihre Weiterempfehlungen bedeuten uns sehr viel. Es ist uns eine Freude, Ihnen weiterhin dabei zu helfen, Ihr bestes Selbst zu entfalten und sich in Ihrer Haut wohlfühlen.

Vielen Dank, dass Sie Teil unserer Kosmetikfamilie sind. Wir freuen uns darauf, Sie bald wieder bei uns begrüßen zu dürfen und Ihnen die besten Behandlungen anzubieten, die Sie verdienen.

Mit freundlichen Grüßen,

[Name]

[Position]

[Kosmetikinstitut]

BRIEF 4 . Liebe/r [Kundenname],

wir hoffen, dass Sie sich bei uns im Kosmetikinstitut stets wohl und gut aufgehoben gefühlt haben. In den letzten Monaten haben wir intensiv daran gearbeitet, unser Leistungsangebot weiter zu optimieren, um Ihnen noch effektivere Behandlungen und nachhaltige Ergebnisse bieten zu können.

Aus diesem Grund möchten wir Sie heute darüber informieren, dass wir eine Anpassung unserer Preisstruktur vorgenommen haben. Obwohl Preiserhöhungen immer eine heikle Angelegenheit sind, möchten wir Ihnen versichern, dass diese Entscheidung nicht leichtfertig getroffen wurde. Sie beruht auf intensiver Forschung, Investitionen in modernste Technologien und unserer Bestrebung, Ihnen das bestmögliche Kundenerlebnis zu bieten.

Unsere neuen Preise spiegeln nicht nur die Qualität unserer Dienstleistungen wider, sondern auch die effektiven Ergebnisse, die Sie von uns erwarten können. Durch unsere Investitionen konnten wir innovative Behandlungsmethoden entwickeln, die es uns ermöglichen, Ihr Hautbild noch gezielter zu verbessern und langfristige Resultate zu erzielen. Darüber hinaus bieten wir nun die Möglichkeit, Behandlungen in einer Sitzung durchzuführen, was Ihnen Zeit und Kosten spart, ohne dabei auf die gewünschten Resultate verzichten zu müssen.

Wir verstehen, dass eine Preisänderung für Sie eine Entscheidung darstellt, die Sie überdenken möchten. Wir möchten Ihnen jedoch versichern, dass wir auch weiterhin all unsere Expertise, Leidenschaft und Sorgfalt in jede Behandlung

investieren, um Ihnen ein strahlendes Aussehen und ein gestärktes Selbstbewusstsein zu schenken. Wir sind fest davon überzeugt, dass die Qualität unserer Dienstleistungen die Preisanpassung rechtfertigt und wir sind uns sicher, dass Sie mit den Ergebnissen unserer Behandlungen mehr als zufrieden sein werden.

Vielen Dank für Ihre Treue und Ihr Verständnis. Sollten Sie weitere Fragen haben oder eine persönliche Beratung wünschen, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie auch weiterhin bei uns im Kosmetikinstitut begrüßen zu dürfen und Ihnen unsere hochwertigen Dienstleistungen bieten zu können.

Mit herzlichen Grüßen,
[Ihr Name] [Kosmetikinstitut]

BRIEF 5. Liebe Kundin, lieber Kunde,

wir hoffen, dass Sie bisher mit unseren Behandlungen und Dienstleistungen im Kosmetikinstitut stets zufrieden waren und sich bei uns gut aufgehoben gefühlt haben. Heute möchten wir Ihnen Neuigkeiten mitteilen, die Ihnen ein noch besseres Kundenerlebnis ermöglichen werden.

Nach sorgfältiger Überlegung und eingehenden Gesprächen mit unseren Experten haben wir uns entschieden, unsere Preisstruktur anzupassen. Obwohl Preiserhöhungen immer eine heikle Angelegenheit sind, möchten wir Ihnen versichern, dass diese Entscheidung auf unserer Bestrebung beruht, Ihnen die bestmöglichen Behandlungen und Ergebnisse zu bieten.

Die gestiegenen Preise spiegeln nicht nur unsere Qualität und Fachkompetenz wider, sondern auch die verbesserten Leistungen, die Sie von uns erwarten können. Wir haben unsere Behandlungen weiterentwickelt und optimiert, um Ihnen noch effektivere Resultate zu liefern. Darüber hinaus haben wir die Möglichkeit geschaffen, Behandlungen in einer einzigen Sitzung

anzubieten, was Ihnen Zeit und Kosten spart und gleichzeitig sicherstellt, dass Sie die gewünschten Ergebnisse erzielen.

Wir verstehen, dass Veränderungen immer Fragen aufwerfen, und wir möchten Ihnen versichern, dass wir auch weiterhin all unsere Leidenschaft und Hingabe in jede Behandlung stecken werden. Unsere hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind bestens ausgebildet, um Ihnen ein individuelles und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Behandlungserlebnis zu bieten.

Mit unserer neuen Preisstruktur können wir Ihnen eine noch umfassendere Palette an hochwertigen Behandlungen und Technologien anbieten, die speziell darauf abzielen, Ihnen effektive und langanhaltende Ergebnisse zu liefern. Wir sind fest davon überzeugt, dass die Qualität unserer Dienstleistungen die Preisanpassung rechtfertigt und wir sind uns sicher, dass Sie mit den Ergebnissen unserer Behandlungen mehr als zufrieden sein werden.

Wir möchten uns an dieser Stelle für Ihre Treue und Ihr Vertrauen bedanken. Es ist uns eine Ehre, Sie als unsere geschätzte Kundin/ unseren geschätzten Kunden zu haben, und wir freuen uns darauf, Sie auch weiterhin in unserem Kosmetikinstitut begrüßen zu dürfen. Wenn Sie Fragen haben oder weitere Informationen wünschen, stehen Ihnen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gerne zur Verfügung.

Mit herzlichen Grüßen, [Ihr Name] [Kosmetikinstitut]

Texte in kurzer, spitzen Form:

1. Liebe Kundin, lieber Kunde,
effektive Behandlungen und nachhaltige Ergebnisse - jetzt zu neuen Preisen! Unsere Investitionen und Innovationen

ermöglichen es uns, Ihr Hautbild gezielter zu verbessern. Zeit und Kosten sparen inklusive!
Wir freuen uns darauf, Sie weiterhin strahlen zu lassen.

Herzliche Grüße, [Ihr Name]

2. Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,
spannende Neuigkeiten aus unserem Kosmetikinstitut!
Hochwertige Behandlungen, optimierte Preise. Effektive
Resultate und Zeitersparnis garantiert! Verlassen Sie sich auf
unsere Fachkompetenz und Leidenschaft. Willkommen zu Ihrem
verbesserten Kundenerlebnis.

Mit herzlichen Grüßen, [Ihr Name]

3. Liebe Kundin, lieber Kunde,
Ihr Wohlbefinden liegt uns am Herzen. Deshalb haben wir
unsere Leistungen weiterentwickelt und optimiert. Effektive
Behandlungen, Zeit- und Kostenersparnis - jetzt zu fairen
Preisen. Vertrauen Sie auf unsere Qualität und Expertise.
Wir freuen uns darauf, Sie weiterhin zu verwöhnen.

Herzliche Grüße, [Ihr Name]

4. Liebe Kundin, lieber Kunde,
Ihre Zufriedenheit steht im Mittelpunkt. Deshalb haben wir
unsere Preise angepasst, um Ihnen noch bessere Behandlungen
zu bieten. Effektive Resultate und ein strahlendes Aussehen
warten auf Sie.
Danke für Ihre Treue.
Wir sind bereit, Sie weiterhin zu begeistern.

Mit herzlichen Grüßen,

[Ihr Name]

5. Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,
Ihre Schönheit ist unsere Leidenschaft. Deshalb haben wir unsere Preise angepasst, um Ihnen hochwertige Behandlungen zu fairen Konditionen anzubieten. Entdecken Sie unsere maßgeschneiderten Lösungen und freuen Sie sich auf ein verbessertes Hautpflegeerlebnis.
Lassen Sie uns gemeinsam Ihre natürliche Schönheit hervorheben!

Mit herzlichen Grüßen, [Ihr Name]

Viel Erfolg auf deinem Weg zur Top-Expertin/e
im
Premium-Bereich!

Deine Giedre,
Dein Mentor für Luxus-Unternehmen

Luxus Mentoring by Giedre Rasche
Marktstrasse 31
65183 Wiesbaden
www.luxusmentoringbygiedrerasche.com